مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات على العقد
في نظام المعاملات المدنية
دراسة تحليلية مقارنة

د. خالد بن مرزوق بن سراج الذيابي

أستاذ مشارك، تخصص الأنظمة- قسم الدراسات الإسلامية

كلية التربية، جامعة الأمير سطام بن عبد العزيز بالخرج

ويتقدم المؤلف بالشكر لجامعة الأمير سطام بن عبد العزيز على تمويل هذا العمل البحثي من خلال المشروع رقم (٣٣١٩١/٠٢/٢٠٢٥)

المقدمة

الحمد لله رب العالمين، والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، أمّا بعد:

فالمعاملات المدنية والتجاريّة طبيعتها التطور مسايرةً للحياة المعاصرة، وتبعًا لذلك تتطوّر العقود المرتبطة بها، فلم يَعُد من السهل أن تتمّ العقود بالصورة المبسّطة التي فيها إيجاب وقبول مباشر، بل أصبح الكثير منها يحتاج إلى مرحلةٍ تمهيديّة تسمّى مرحلة المفاوضات، تدور فيها مناقشات مفصّلة، تستلزم تقديم المعلومات والبيانات، لإقناع الطرف الآخر بالتعاقد؛ ممّا يجعل هذه المرحلة خطيرة لتكشّف الأسرار المهنيّة والفنيّة والتكنولوجيّة والمعلوماتيّة التي يمتلكها أحد الأطراف ويكشفها لمصلحة التفاوض، أو تعرِض للطرف الآخر بأي طريقة، بل قد تكون بذاتها هي محل التفاوض، وهذه الأسرار بذاتها تمثِّل حقًّا ماليًّا أو فكريًّا، أو على الأقل يمثِّل كشفها ضررًا على صاحبها.

ما سبق استدعى القوانين المدنيّة الحديثة إلى ضبط سلوك الأشخاص في مرحلة المفاوضات على العقود؛ بتقرير مبادئ تسعى إلى تحقيق الحماية القانونيّة لمرحلة المفاوضات على العقد، ومنها مبدأ المحافظة على الأسرار؛ لحفظ حقوق الأطراف ومصالحهم، وتشجيعهم على الدخول في المفاوضات، الأمر الذي يحقِّق المصلحة العامة بازدهار النشاط التجاري والاقتصادي المرتبط بهذه العقود، وتحقيق التوازن العقدي.

ويأتي في مقدّمة هذه القوانين المدنيّة نظام المعاملات المدنيّة[1] في المملكة العربيّة السعوديّة، والذي يتلمّس هذا البحث مسلكه في تقرير مبدأ الالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات، وما يرتبط به من أحكام.

أهمية البحث:

تبرز أهمية الدراسة فيما يلي:

١. أنّ الموضوع يعدّ من المستجدّات التشريعيّة؛ فالحاجة داعيّة لبيانه.

٢. تعلُّقها بأحد الأنظمة الحديثة المهمة وهو نظام المعاملات المدنيّة، الذي ما زال بحاجة لدراسة مسائله الجزئية، وإبرازها بشكل مفصّل.

٣. جِدة الموضوع؛ إذ لم أطّلع -حسب اجتهادي- على دراسة تناولت هذه الجزئيّة في نظام المعاملات المدنيّة.

٤. تعلّق الموضوع بطائفة كبيرة من الناس، وهم الأطراف في العقود المدنيّة والتجاريّة، ممّا يدعو إلى إبراز هذا الالتزام وبيانه.

مشكلة البحث:

تسعى الدراسة للإجابة عن تساؤل: هل قرّر المنظِّم السعودي في نظام المعاملات المدنيّة مبدأ الالتزام بالسريّة، وفي سبيل ذلك، يسعى البحث للإجابة عن تساؤلات متتابعة منطقيًا، كالتالي:

(١) نظام المعاملات المدنية، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/ ١٩١) وتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ.

١. ما هي مرحلة المفاوضات؟

٢. ما المقصود بالسريّة؟ وما المقصود بالالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات؟

٣. هل قرّر النظام مبدأ الالتزام بالسريّة؟

٤. كيف قرّر النظام مبدأ الالتزام بالسريّة؟ وما ذا بنى عليه من أحكام؟

حدود البحث:

- **الحدود المكانية**: المملكة العربية السعودية.

- **الحدود المرجعيّة**: نظام المعاملات المدنية الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/ ١٩١) وتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ، شروح الأنظمة المدنية، كتب الفقه الإسلامي.

- **الحدود الموضوعيّة**: يلتزم البحث بحدود موضوعية تتمثّل في: العقود، والمفاوضات، ومبدأ الالتزام بالسريّة.

منهج البحث:

يستخرج الباحث من نصوص نظام المعاملات المدنيّة الأحكام والمسائل بعد قراءتها وتحليلها، ويلجأ للمقارنة بالفقه الإسلامي، والقوانين المدنيّة الحديثة، مع مراعاة الإجراءات المتعارف عليها في البحث العلمي، بالتالي يتبع البحث المنهج التحليلي مع المقارنة.

الدراسات السابقة:

بعد الرجوع إلى مصادر المعرفة لم أجد -حسب اطلاعي- دراسة تناولت هذه الجزئية خاصّة، في ظل الحدود المكانيّة والمرجعيّة والموضوعيّة لهذا البحث، والدراسات التي وقفت عليها هي خارج حدود هذا البحث، وأفدت منها، وهي مذكورة في ثنايا بحثي، وتجنبًا للإطالة لا أرى حاجة لذكرها هنا.

خطة البحث:

المقدِّمة: وفيها أهمية البحث، ومشكلته، وحدوده، ومنهجه، والدراسات السابقة، وخطته.

التمهيد: مفهوم المفاوضات:

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: التعريف بالمفاوضات.

المطلب الثاني: المبدأ الناظم لمرحلة المفاوضات.

المبحث الأول: التعريف بمبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات، وحدوده:

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: مفهوم مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات.

المطلب الثاني: حدود مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات.

المبحث الثاني: مصدر الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات، وجزاء الإخلال به:

وفيه مطلبان:

المطلب الأول: مصدر الالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات.

المطلب الثاني: جزاء الإخلال بواجب الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات.

الخاتمة: وفيها أهم النتائج والتوصيات.

التمهيد
مفهوم المفاوضات

لبيان مفهوم المفاوضات يبدأ البحث بالتعريف، ثم بيان المبدأ الذي تقوم عليه، وما يندرج تحته من أحكام وخصائص، وذلك في المطلبين التاليين:

المطلب الأول: التعريف بالمفاوضات:

تعريف المفاوضات في اللغة:

المفاوضات جمع مفاوضة، والمفاوضة مصدر ميمي للفعل فاوض، يقال فاوضه في الأمر مفاوضة: «أي شاوره وباحثه فيه»، والمفاوضة «المشاورة في الأمر على السوية»، والمفاوضة «المساواة والمشاركة»، فتكون على وجه المساواة في الكلام والرأي[1].

جاء في المعجم الوسيط: «فاوضه في الأمر مفاوضة بادله الرأي فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق، والمفاوضة: تبادل الرأي من ذوي الشأن فيه بغية الوصول إلى تسوية واتفاق»[2].

(١) ينظر: لسان العرب، ابن منظور (دار صادر: بيروت، ط.٣، ١٤١٤هـ) ٧/ ٢١٠، تاج العروس من جواهر القاموس، الزبيدي (المجلس الوطني للثقافة والفنون والآداب: الكويت، ١٤٢٢هـ) ١٨/ ٤٩٦، القاموس المحيط، الفيروزآبادي (مؤسسة الرسالة للطباعة والنشر والتوزيع: بيروت، ط.٨، ١٤٢٦هـ) ص٦٥١.

(٢) المعجم الوسيط، مجموعة مؤلفين (مجمع اللغة العربية: القاهرة، ط. ٥، ١٤٤٢هـ) ٢/ ١١١٠.

ويرى المتأمِّل في هذه التعريفات أنّ الحقيقة اللغوية لكلمة مفاوضات تتحقّق باجتماع ثلاثة عناصر أساسية: وهي المباحثة والمشاورة والمرادّة، وكون هذه المباحثة بين طرفين متقابلين متساويين، وكون الغرض منها الوصول إلى اتفاق؛ ولإدراك هذه الحقيقة اللغوية أهمية في تفسير المراد بمرحلة المفاوضات نظامًا تمهيدًا لتطبيق النصوص النظامية المتعلقة بها في محلها الصحيح.

تعريف المفاوضات اصطلاحًا:

لم تعرِّف القوانين المقارنة مرحلة المفاوضات في العقد، تاركةً الأمر للفقه القانوني؛ الذي اجتهد في ذكر تعريفات للمفاوضات، يستعرض البحث منها ما يلي:

١. «مجموعة من العمليات التمهيدية تتمثّل في المباحثات والمساعي والمشاورات وتبادل وجهات النظر بهدف التوصّل إلى اتفاق»[(١)].

٢. «تلك المرحلة التمهيدية التي تتم فيها دراسة ومناقشة شروط العقد، وفي هذه المرحلة لا يكون العقد قد تم، بل ليس هناك إيجاب بالعقد يمكن قبوله، وإنما هناك فحسب عروض وعروض مضادة»[(٢)].

---

(١) هذا تعريف الفقيه Cornu ينظر: المفاوضات وأثرها على التوازن العقدي، هاني الغيتاوي (بحث منشور: مجلة الشريعة والقانون، جامعة طنطا، مصر، ع٣٤، ج٣، ٢٠١٩م) ص١١١.

(٢) هذا تعريف الفقيه Carbonnier ينظر: التفاوض على العقد، رجب كريم عبد اللاه (دار النهضة العربية: القاهرة، ٢٠٠٠م) ص ٦٣.

٣. «حدوث اتصال مباشر أو غير مباشر بين شخصين أو أكثر بمقتضى اتفاق بينهم، يتم خلاله تبادل العروض والمقترحات وبذل المساعي المشتركة؛ بهدف التوصل إلى اتفاق بشأن عقدٍ معيّن تمهيدًا لإبرامه في المستقبل»(١).

٤. «المناقشة المشتركة بين طرفين متقابلين بصدد عناصر عقدٍ مستقبل»(٢).

٥. «التقاء إرادتين أو أكثر بغرض تبادل الاقتراحات والعروض تمهيدًا لإبرام العقد في المستقبل»(٣).

من خلال التأمّل في التعريفات الفقهية لمرحلة التفاوض يجد الباحث أنّ جوهر فكرة مرحلة المفاوضات يقوم على ثلاثة عناصر:

العنصر الأول: المناقشة المشتركة، والتي عبّر عنها الفقهاء بتعبيرات مختلفة كالمباحثات والمساعي والمشاورات وتبادل وجهات النظر وتبادل العروض والاقتراحات، وغير ذلك من التعبيرات التي تؤدي إلى ذات المعنى، ويستوي في ذلك أن تتم المناقشة بشكل مباشر بين الطرفين أو

(١) المرجع السابق ص ٦٣.
(٢) الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، محمد دسوقي (معهد الإدارة العامة: الرياض، ١٤١٥هـ) ص٢٢.
(٣) مبدأ حسن النية في العقد، عبد الحكيم بن عيسى (بحث منشور: مجلة الميدان للعلوم الاجتماعية الإنسانية، جامعة زيان عاشور، الجزائر، العدد ١، ٢٠٢١م) ٤/ ١٧١.

بشكل غير مباشر كأن تتم عن طريق وسطاء، ويخرج بهذا المناقشة غير المشتركة، والتي تُتصوّر في حالة مناقشة أحد أطراف العقد شروط العقد مع مستشاريه أو موظفيه أو مع طرف خارج العقد كبيت خبرة مثلًا، فهذه المناقشة الأحادية لا تُنسَب إلى مرحلة المفاوضات، بالتالي لا ينشأ بسببها التزامات على الطرف الآخر في العقد، وتقتصر التزاماتها على الأشخاص الذين تمّت بينهم؛ ولذا يرى بعض الفقهاء أنّ المبّرر الرئيس لنشوء التزامات على طرفي التفاوض في العقد هو حصول المناقشة المشتركة، لحاجتها للجدية وحسن النية وحماية الأسرار التي يكشفها أحد أطراف العقد سعيًا لإبرام العقد، فتكون بذلك محلًّا للحماية القانونية[1].

العنصر الثاني: أن تكون بين طرفين متقابلين، وهما طرفا العقد المستقبل المراد إبرامه، فتقوم حقيقة المفاوضات بحصول المناقشة المشتركة بين طرفيه المستقبليين؛ لأنّ الغرض الأساسي منها هو التفاهم بين الطرفين حتى يتوصلا لإبرام العقد، وهي مرحلة جديرة بالحماية القانونية التي تستدعي توفر حسن النية والجدية وحماية الأسرار تحقيقًا للأمن التعاقدي، وبالتالي فإنّ المناقشات والمشاورات التي تجري بين أشخاصٍ متعددين يتحالفون فيما بينهم ليكونوا طرفًا واحدًا في مقابل

(١) ينظر: أساس المسؤولية المدنية المترتبة على المفاوضات قبل التعاقد، فطيمة عبد العزيز (بحث منشور: مجلة الرسالة للدراسات والبحوث الإنسانية، الجزائر، المجلد ٦، العدد ١، مارس ٢٠٢١م) ص٤.

الطرف الثاني لا تُنسَب إلى العقد المستقبل، ولا ينشأ بسببها التزامات على الطرف الآخر في العقد، بل يقتصر أثرها على أشخاصها[1]، وتتحقق الحماية القانونية لها بأحكام تناسبها، ويمكن التمثيل لذلك بشركة مقاولات تتناقش مع شركة هندسية وشركة أخرى استشارية ليدخلوا معها من الباطن في عقد تنفيذ مشروع لصالح شركة تجارية، فالشركات الثلاث تدخل كطرف واحد مقابل الشركة التجارية.

وإنما اعتمد الباحث هذا العنصر «طرفين متقابلين»؛ لأنّ العقد في الحقيقة «ارتباط إيجاب بقبول على وجه مشروع يثبت أثره في محلِّه»، أو «اتفاق إرادتين على إنشاء حق، أو على نقله، أو على إنهائه»[2]، فحقيقته الشرعية والقانونية تقوم على وجود طرفين مُوجِب وقابل، وتطبيقًا لذلك نص المنظِّم على أنه «ينشأ العقد بارتباط الإيجاب بالقبول لإحداث أثر نظامي، مع مراعاة ما تقرره النصوص النظامية من أوضاعٍ معيّنةٍ لانعقاد العقد»[3]، وأمّا تعريفات فقهاء القانون التي ورد فيها عبارة «شخصين أو أكثر» و «إرادتين أو أكثر» فيشيرون فيها إلى

(١) ينظر: الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، دسوقي (مرجع سابق) ص٢٣.

(٢) المدخل الفقهي العام، مصطفى الزرقا (دار القلم: دمشق، ط.٢، ١٤٢٥هـ) ١/ ٣٨٢.

(٣) المادة (٣١) من نظام المعاملات المدنية، الصادر بالمرسوم الملكي رقم (م/ ١٩١) وتاريخ ٢٩/ ١١/ ١٤٤٤هـ.

العقود متعدِّدة الأطراف، وفي الحقيقة فكل طرف فيها يقابل طرفًا آخر كموجبٍ وقابل؛ فلم تخرج المفاوضات عن حقيقة أنها تتم بين طرفين.

العنصر الثالث: «**الهدف المشترك**»، وهو التوصل إلى اتفاق بشأن عقدٍ معيّن تمهيدًا لإبرامه في المستقبل، والوصول إلى هذا الهدف المفترض هو سبب قيام المحادثات بين الطرفين، وهذا الهدف هو الذي أوجد ثقة كل طرفٍ في جديّة وحسن نية الطرف الآخر، ممّا شجّعهما على بذل الجهد والوقت والمال، وحفّزهما على كشف المعلومات والأسرار لإقناع الطرف الآخر بإبرام العقد، وهذه الثقة المفترضة والتي تَرتّب عليها أعمال حقيقية من الأطراف فيها بذلٌ للوقت والمال ومخاطرة بكشف الأسرار هو الداعي لإيجاد حماية قانونية لهذه المرحلة في الحالة التي يخلّ بها أحد الأطراف بمقتضيات هذه الثقة، تحقيقًا للأمن التعاقدي[1].

وبهذا العنصر يَخرُج من مسمّى المفاوضات الزمن بين إيجاب أحد الأطراف وقبول الطرف الآخر؛ فهذا في الحقيقة إبرامٌ للعقد، وهذه المرحلة تسمّى مرحلة إبرام العقد، التي يتبعها مرحلة تنفيذ العقد، أمّا مرحلة المفاوضات فهي مرحلة سابقة لهاتين المرحلتين، ولا توصف

(١) ينظر: الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات ودوره في تحقيق أمن مرحلة التفاوض في العقود المبرمة عبر الوسائل الإلكترونية، بوكريريس سهام، أحمد رقية (بحث منشور: مجلة القانون والعلوم السياسية، الجزائر، م٩، ع١، ٢٠٢٣م) ص٩.

قانونًا العروض والمحادثات المتبادلة فيها بالإيجاب أو القبول[1]، ولا تعبِّر عن حقيقة الإرادة التي يتطلبها الإيجاب والقبول؛ لأنّ نيّة الطرفين ليست منصرفة إلى إبرام العقد فعلًا، والنية محل اعتبار قال النبي ﷺ: «**إنما الأعمال بالنيات**»[2].

من خلال ما سبق يظهر للباحث وجود توافق كبير في تعريف «المفاوضات» بين المعنى اللغوي والمعنى الاصطلاحي الذي اجتهد فقهاء القانون في تقريره؛ ويظهر التوافق في توفر العناصر الثلاثة المكونة لحقيقة المفاوضات في كلٍّ من المعنى اللغوي والاصطلاحي، وهي: المباحثة والمناقشة، بين طرفين متساويين، بغرض التوصل لاتفاق.

واستنادًا للحقيقة اللغوية والقانونية يجتهد الباحث في تعريف مرحلة المفاوضات بأنها: «مرحلة زمنية تسبق إبرام العقد، حقيقتها تقوم على المباحثة والمناقشة المتبادلة بين طرفين متقابلين، بأي أسلوب مباشر أو غير مباشر، شفهي أو كتابي؛ لتحقيق هدف مشترك وهو التوصل لاتفاق معيّن على بنود عقد يبرم مستقبلًا».

(١) ينظر: النظرية العامة للالتزامات، علي كحلون (مجمع الأطرش للكتاب المختص: تونس، ط.١، ٢٠١٤م) ص١٧٠، أحكام التفاوض في العقود المدنية، جيلالي محمد (رسالة دكتوراه: قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ابن خلدون، الجزائر، عام ٢٠٢٠م) ص٢٦.

(٢) رواه البخاري، كتاب: بدء الوحي، باب: كيف كان بدء الوحي إلى رسول الله ﷺ، صحيح البخاري، الإمام أبي عبد الله محمد بن إسماعيل البخاري (دار السلام: الرياض، ط.٢، ١٤١٩هـ) ص١.

المطلب الثاني: المبدأ الناظم لمرحلة المفاوضات.

يمكن القول إنّ المبدأ الناظم لمرحلة المفاوضات هو مبدأ «حرية التعاقد»، وهو المبدأ الذي تتفرّع عنه خصائص هذه المرحلة، ومبدأ «حرية التعاقد» هو تطبيق لسلطان الإرادة العقدية كأساس للعقد؛ والذي يقتضي أنّ الرضا والإرادة المشتركة للعاقدين هي التي تنشئ العقد، وأنّ للعاقدين حرية وضع الشروط، وهذا مبدأ أصيل متقررٌ في القانون(١)، وسبقت له الشريعة الإسلامية(٢)، دلّ عليه قوله تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَأۡكُلُوٓاْ أَمۡوَٰلَكُم بَيۡنَكُم بِٱلۡبَٰطِلِ إِلَّآ أَن تَكُونَ تِجَٰرَةً عَن تَرَاضٖ مِّنكُمۡ﴾(٣)، وقوله ﷺ: «**المسلمون على شروطهم**»(٤).

وبما أنّ مرحلة المفاوضات ما هي في حقيقتها إلا مناقشة ومحادثات لوضع بنود وشروط لعقد مزمع إبرامه في المستقبل؛ فإن مبدأ حرية التعاقد ينسحب على هذه المرحلة، وتظهر آثاره على خصائص هذه المرحلة، والتي يمكن بيانها فيما يلي:

(١) مصادر الالتزام، سمير تناغو (مكتبة الوفاء القانونية: الإسكندرية، ط.١، ٢٠٠٩م) ص١٠.

(٢) مصادر الحق في الفقه الإسلامي، عبد الرزاق السنهوري (منشورات الحلبي الحقوقية: بيروت، ط.٢ ١٩٩٨م) ١/ ٤٠.

(٣) سورة النساء:٢٩.

(٤) رواه الترمذي في كتاب الأحكام، باب ما ذكر عن رسول الله ﷺ في الصلح برقم (١٣٥٢)، صححه الألباني (السلسلة الصحيحة برقم ٢٩١٥).

١. المفاوضات تصرف إرادي:

فتحصل برضا الطرفين دون إكراه أو إجبار، فكما أنّ الطرفين حرّان في إبرام العقد الأصلي فهما حرّان في الدخول في المفاوضات، وحرّان في نتائج هذه المفاوضات، وتظهر الرضائية في ثلاثة أمور رئيسية:

الأمر الأول: حرية الدخول ابتداءً في المفاوضات:

فالتفاوض على العقد يحصل باتجاه إرادة الطرفين إلى الدخول في التفاوض بشأن عقد معيّن بغرض إبرامه في المستقبل؛ ويقتضي ذلك وجود نيّة حقيقية وعازمة لتتحقّق «نية التفاوض» التي يصدق معها قانونًا وصف ما يقومان به «بالمفاوضات»، فيخرج بذلك المحادثات العابرة والهزلية التي لا تتوفر فيها هذه النيّة[١].

الأمر الثاني: حرية الاستمرار في المفاوضات:

فكما أنّ الطرفين حرّان في الدخول ابتداءً في المفاوضات فهما حرّان في مواصلة المفاوضات أو قطعها؛ تطبيقًا لمبدأ حرية التعاقد، وهذا أمر تقتضيه طبيعة التفاوض التي لا يُتصوّر أن تؤتي أُكلها في ظل الإجبار والإكراه، وينبني على ذلك أنه لا يجوز للقضاء الحكم بإلزام أحد الطرفين بإكمال المفاوضات، أو أن يحل محل أحد الطرفين في التفاوض أو إبرام العقد، وينبني عليه أنه بحكم الأصل لا تنشأ مسؤولية على الطرف الذي يقطع مرحلة المفاوضات لمجرّد قطعه المفاوضات، وإن

(١) ينظر: التفاوض على العقد، رجب كريم عبد اللاه (مرجع سابق) ص ٦٦.

كان يمكن في بعض الأحوال أن تنشأ مسؤولية بسبب حصول خطأ من أحد الأطراف أفضى إلى ضررٍ للطرف الآخر(١).

الأمر الثالث: الحرية في اختيار شكل المفاوضات:

الأصل أنّه يكفي لحصول المفاوضات اتجاه نية الطرفين للدخول في المفاوضات، سواءً أكانت مباشرة أم غير مباشرة، شفهية أم كتابية، فتحصل بكل شكل معتبر يمكن أن تحصل به، ولم تشترط القوانين المقارنة لها شكلًا معيّنًا؛ إعمالًا لمبدأ حرية التعاقد، غير أنه يمكن للطرفين أن يختارا بالاتفاق شكلًا معيّنًا للمفاوضات، بل يمكن لهما أن يتفقا على تنظيم مرحلة المفاوضات بينهما بعقدٍ يخص هذه المرحلة، وفي الواقع العملي فإن تطوّر العقود وحاجتها لمفاوضات طويلة ومفصّلة أدّى إلى توجّه العاقِدِين إلى تنظيم مرحلة المفاوضات بعقود تخصّها؛ وبالتالي فيمكن القول أنّ للتفاوض على وجه العموم شكلين:

الأول: التفاوض الحر، وهو الذي يحصل بمجرّد اتجاه نية الطرفين للتفاوض دون وجود اتفاق على تنظيم هذه المرحلة بعقد أو تعهدات مكتوبة، فيكون التفاوض والحالة هذه عملًا ماديًّا لا يترتب عليه بذاته

(١) ينظر: المسؤولية المدنية الناشئة خلال المرحلة السابقة على التعاقد، براهامي ليديه وبن منصور (رسالة ماجستير: قسم القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، الجزائر، ٢٠٢٠م) ص١٠.

أثر قانوني، إلا إذا نشأ عنه خطأ من أحد الطرفين أدى لتضرر الطرف الآخر فتقوم على المخطئ المسؤولية[١].

الثاني: التفاوض العقدي، وهو الذي يحصل بموجب عقد ينظِّم مرحلة المفاوضات، ومع بقاء مبدأ حرية التعاقد في هذه الصورة والذي يقتضي حرية الدخول والاستمرار في المفاوضات؛ إلا إنه إذا أخل أحد الطرفين بالتزاماته العقديّة في المفاوضات فإنه يُسأل على أساس المسؤولية العقديّة[٢]، والواقع العملي أفرز صورًا متعدِّدة للتفاوض العقدي مثل عقود التفاوض، وخطاب النيات، وعقد الإطار، والاتفاق الجزئي، والعقود التمهيدية كالوعد بالتعاقد، والوعد بالتفضيل، والعقد الابتدائي، وغيرها[٣].

والذي يهم في هذا البحث هو الصورة الأشمل للتفاوض العقدي، وهو عقد التفاوض والذي يمكن تعريفه بأنه «اتفاق يلتزم بموجبه

(١) ينظر: التزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد، براهامي فايزة (رسالة ماجستير: كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، الجزائر، ٢٠٠٨م) ص٣٥، وسيأتي تكييف المسؤولية وبيان طبيعتها لاحقًا.

(٢) أصول المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا، رضا متولي وهدان (مجلة الشريعة والقانون، العدد٢٦، المجلد ٢، ٢٠١١م) ص٦٣.

(٣) المسؤولية المدنية في مرحلة ما قبل التعاقد، إيمان دلمة وصفاء بن ساحة (رسالة ماجستير: قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة غرداية، الجزائر، ٢٠٢٢م) ص١١.

كل طرف في مواجهة الآخر بالبدء أو الاستمرار في التفاوض بشأن عقد معيّن بهدف إبرامه»[١].

٢. المفاوضات ذات نتيجة احتمالية:

لا ينشأ عن الدخول في مرحلة المفاوضات الحرة أو العقدية التزام بإبرام العقد[٢]، حيث إنّ نية الطرفين اتجهت إلى مجرّد التفاوض وليس إبرام العقد، فهو يعود لرغبتهما بعد مرحلة التفاوض، وغاية الأمر أنهما يلتزمان ببذل العناية المعتادة التي تقتضيها النية الحسنة بصدد الاتفاق على العقد المستقبل المزمع إبرامه، فالتزامهما التزام بذل عناية وليس تحقيق نتيجة، والمفاوضات لا تعدو كونها مرحلة تمهيديّة لإبرام العقد متى ما أراد الطرفان ذلك، ولهما الحرية في ذلك، ولذلك تتطلب الأخذ والعطاء ومبادلة الرأي والتعاون لحاجة الطرفين لذلك حتى تؤتي هذه المرحلة ثمرتها؛ ولذلك توصف هذه المرحلة بأنها ذات نتيجة احتمالية[٣]، والذي فرض هذا الوصف هو مبدأ حرية التعاقد الذي تخضع له هذه المرحلة.

(١) قانون العقد الدولي، أحمد عبد الكريم سلامة (دار النهضة العربية: القاهرة، ٢٠٠٨م) ص٩٧.

(٢) جاء في المادة (٤١) من نظام المعاملات المدنيّة: «إذا تمَّ التفاوض على عقد فلا يرتب ذلك على أطراف التفاوض التزامًا بإبرام هذا العقد».

(٣) المسؤولية المدنية للفترة السابقة على التعاقد، رنيم سليمان (رسالة ماجستير: كلية الدراسات العليا، الجامعة العربية الأمريكية، جنين-فلسطين، ٢٠٢٥م) ص٢٠.

المبحث الأول
التعريف بمبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات، وحدوده

بعد توضيح مفهوم المفاوضات في التمهيد، يعرج البحث إلى بيان مفهوم الالتزام بالسرية في هذه المرحلة، وحدوده؛ وذلك في المطلبين التاليين:

المطلب الأول: مفهوم مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات:

لم ينص نظام المعاملات المدنيّة صراحة على الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات ولم ترد كلمة «السريّة» فيه إلا في موضع واحد يتعلّق بمرحلة تنفيذ العقد، عندما قرّر المنظم أنّ شرط الالتزام بالسرية لا يزول بفسخ العقد[1]، وكذا سائر القوانين المدنية في الدول العربية، غير أنّ مفهوم الالتزام بالسرية قد تجلّى في القوانين التجارية بفضل وجود مبدأ حماية الأسرار التجارية، ويلحظ الباحث أنّ كثيرًا ممن عرّف الالتزام بالسرية في العقود المدنية قد استدعى التعريفات المذكورة في قوانين حماية الأسرار التجارية[2]، وإزاء ذلك فإن الباحث يجتهد في بيان

(١) نص المادة (١١٣) من نظام المعاملات المدنيّة: «دون إخلال بالنصوص النظامية، لا يزول بفسخ العقد شرط الالتزام بتسوية المنازعة ولا شرط الالتزام بالسرية؛ ما لم يتفق على خلاف ذلك».

(٢) مثل لائحة حماية المعلومات التجارية السرية الصادرة بقرار وزير التجارة والصناعة في المملكة العربية السعودية رقم (٣٢١٨) وتاريخ ٢٥/ ٣/ ١٤٢٦هـ، =

مفهوم الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات العقدية على هديٍ من التعريفات اللغوية، واستنارة بالتعريفات الواردة ضمن مبدأ حماية الأسرار التجارية.

معنى السر لغة:

السريّة نسبة للسر، و«السر: إخفاء الشيء وما كان من خالصه ومستقرِّه لا يخرج منه شيء عن هذا؛ فالسر خلاف الإعلان، يقال: أسررت الشيء إسرارًا خلاف أعلنته»[1]، «والسر: ما أخفيت، وجمعه

= عرّفت الأسرار التجارية على النحو التالي: «تعد أي معلومة سرًّا تجاريًّا في أي من الحالات الآتي بيانها:
١. إذا كانت غير معروفة عادة في صورتها النهائية، أو في أيٍّ من مكوناتها الدقيقة، أو كان من الصعب الحصول عليها في وسط المتعاملين عادة بهذا النوع من التعاملات.
٢. إذا كانت ذات قيمة تجارية نظرًا لكونها سرية.
٣. إذا أخضعها صاحب الحق لتدابير معقولة للمحافظة على سريتها في ظل ظروفها الراهنة».
وهو تعريف مقارب للتعريفات الواردة في التشريعات العربية المقارنة المتعلقة بالأسرار التجارية، والمنافسة غير المشروعة، وحماية الملكية، ومقاربٌ كذلك للتشريعات العالمية كاتفاقية (تريبس) وقانون حماية الأسرار التجارية الأوربي. ينظر: صور التعدي على المعلومات التجارية السرية-دراسة تحليلية مقارنة بين النظام السعودي والتشريعات الدولية، د. علي الزهراني (مجلة البحوث القانونية والاقتصادية: جامعة المنصورة، كلية الحقوق، العدد ٧٢، يونيو ٢٠٢٠م) ص٣٩.

(١) معجم مقاييس اللغة، ابن فارس (دار الفكر: بيروت، ت. عبد السلام هارون، ط.٢، ١٣٩٢هـ) ٣/ ٦٧ مادة (سر).

أسرار»[1]، «والسر: ما يُكتم»[2]؛ والحاصل ممّا تقدّم أنّ السر معناه الكتم والإخفاء، وهو ضد الإعلان.

معنى الالتزام بالسرية قانونًا:

١. «الامتناع عن إفشاء أو استخدام المعلومات التي تصل إلى علم المتلقي، سواءً كانت من طبيعة تجارية، أو مالية، أو إدارية، أو فنيّة، والتي تكون ملكًا لمشروع أو شخص معيّن يستخدمها لمزاولة عمله بطريقة مشروعة، وتكون لها قيمة اقتصادية حالية أو محتملة، ويصعب الحصول عليها من قبل الغير؛ لما يبذله أصحابها من جهود معقولة للحفاظ على سريتها»[3].

٢. «امتناع المتفاوض عن إذاعة ونشر المعلومات التي حصل عليها أثناء المفاوضات، أو تلك التي اطلع عليها بمناسبتها بأي وسيلة من الوسائل، أو استغلالها لمصلحته أو لمصلحة الغير بشكل يحقِّق له منافع شخصية، شريطة أن تكون هذه المعلومات ذات قيمة اقتصادية، وأحاطها مالكها بمجموعة من التدابير المعقولة للحفاظ على سريتها»[4].

(١) لسان العرب، ابن منظور، (مرجع سابق) ٤/ ٣٥٧ مادة (سرر).
(٢) تاج العروس من جواهر القاموس، الزبيدي (مرجع سابق) ١٢/ ٦ مادة (سرر).
(٣) الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية، معمر بو طالبة (رسالة دكتوراه: كلية الحقوق، جامعة الإخوة منثوري قسطنتينة، ٢٠١٦-٢٠١٧م) ص١٣٣.
(٤) الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات التمهيدية للتعاقد، مالك رفيق (بحث منشور: مسارات في الأبحاث والدراسات القانونية، العدد ٣٠) ص٤٦.

٣. «ذلك الالتزام الذي يفرض على المتفاوض الالتزام بالصمت بخصوص كل ما يصل إلى علمه، أو يكتشفه أثناء سير المفاوضات، أو من خلال ما يتبادله مع المتفاوض الآخر من مستندات، أو من خلال ما يدور بينهما من مناقشات، أو من خلال الصدفة، أو من خلال الأبحاث والدراسات التي يستلزمها إبرام العقد».

٤. «أن يلتزم كل متفاوض بالمحافظة على الأسرار أو المعطيات التي وصلت إلى علمه أثناء فترة المفاوضات على العقد، فيبقيها طي الكتمان، فلا يعمد إلى إفشائها أو استغلالها لحسابه الخاص دون موافقة صاحبها»[(١)].

٥. «امتناع المتفاوض المطّلع على البيانات والمعلومات في عملية التفاوض من إفشاء سرٍّ ما للغير، أو استغلاله لمصلحته الشخصية دون علم صاحبها»[(٢)].

من خلال النظر في التعريفات السابقة: يجد الباحث أنّ جوهر فكرة الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات تقوم على أربعة عناصر رئيسية تكوِّن حقيقة هذا الالتزام؛ يمكن بيانها كالتالي:

(١) الالتزام بالسرية في المفاوضات العقدية، حسامي لامية وزكري إيمان (مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية: المجلد١٠، العدد١، ٢٠٢٣م) ص٥١٠.

(٢) المسؤولية المدنية الناشئة خلال المرحلة السابقة على التعاقد، براهامي ليديه و بن منصور (مرجع سابق) ص٢٩.

١. العنصر الأول: المعلومة:

ويشمل كافة أنواع المعلومات على وجه العموم، فتدخل جميع أشكال وأنواع المعلومات المالية والاقتصادية والإدارية والتجارية والفنية والعلمية والتقنية والهندسية، بما في ذلك البيانات والأنماط والمخططات والرسومات والتصنيفات والبرامج والأجهزة والصيغ والتصاميم والأساليب كأساليب البيع والإنتاج والتوزيع، والآليات والنماذج والإجراءات والرموز، سواءٌ أكانت ملموسة أو غير ملموسة، وبغضّ النظر عن طريقة تخزينها، وكذا قوائم الموردين والعملاء، وكذلك المعلومات الشخصية كوضع الذمة المالية[1]، وغير ذلك من المعلومات المتعلقة بأحد أطراف التفاوض.

٢. العنصر الثاني: وصف المعلومة بالسرية:

فهذا الالتزام يتعلّق بالمعلومات السريّة فقط، خرج بذلك **غير السريّة**، وهي المعروفة للناس أصلًا قبل التفاوض كاسم الشركة، ونوعها، أو **المعلنة** التي أعلن عنها صاحبها، كالمعلومات المتاحة للعموم أو المعروضة على أوراق الشركة وموقعها الإلكتروني مثلًا، وبما أنّ **تعريف** المعلومة بالسرية لم يرد في القوانين المدنية المقارنة فالباحث يجتهد في وضع تعريفٍ لها استنادًا إلى معنى السرية في اللغة وقوانين حماية الأسرار التجارية قائلًا: «**هي معلومات ذات أهمية وقيمة، تدفع**

(١) ينظر: الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود، محمد دسوقي (مرجع سابق) ص٩٩.

صاحبها لاتخاذ تدابير معقولة لكتمانها وإخفائها، لتبقى غير معروفة، ويصعب الحصول عليها»، يخرج بهذا التعريف المعلومات المعروفة أصلًا، والمعلومات المعلنة، والمعلومات المتاحة التي يسهل الحصول عليها[1]، ويجب أن نشير أنه ليس المقصود هو السريّة المطلقة بحيث لا يعلم بهذه المعلومة إلا صاحبها، بل المقصود السريّة النسبية فيُمكن أن تكون المعلومة معروفة في نطاقٍ ضيق لدى أكثر من شخص تستدعي المصلحة أو طبيعة العمل علمهم بها، ومع ذلك تبقى موصوفة بالسرية ما دامت لم تصل إلى الحد الذي تكون فيه مباحة ومعلنة للجميع[2]، ومثال ذلك معرفة أحد المصانع لمكونات منتج معيّن يصنِّعه لشركةٍ معيّنة، ومعرفة بيت خبرة أو استشارة للمعلومات الفنيّة لمنتج شركة معيّنة بسبب تقديمه الاستشارة لها، فتبقى هذه المعلومات محتفظة بالسريّة في حق صاحبها الذي قدّمها لهذه الجهات بحكم طبيعة العمل، فإذا كانت محلًّا للتفاوض العقدي مع طرفٍ آخر تبقى محتفظة بوصف السريّة.

(١) الحماية القانونية للأسرار التجارية-دراسة تحليلية مقارنة بين النظام السعودي والقانون الأمريكي في ضوء أحكام اتفاق الجوانب المتعلِّقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية (TRIPS)، زياد أحمد القرشي (مجلة الشريعة والقانون: كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة ع٦٠، أكتوبر ٢٠١٤م) ص٤٤٦.

(٢) الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات التمهيدية للتعاقد، مالك رفيق (مرجع سابق) ص٤٨.

٣. العنصر الثالث: الحصول على المعلومة:

حتى يقوم الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات فلا بد أن تكون هذه المعلومات السريّة قد وصلت إلى أحد طرفي التفاوض بسبب أو بمناسبة المفاوضات، بأي طريقة حصل عليها، سواءً أكانت شفهية أم كتابية، وسواءً تلقاها مباشرة من المفاوِض أم بدت له عرضًا، أو بالصدفة، وسواءً حصل عليها من واقع النقاشات أم من واقع الاطلاع على الأوراق والدراسات، ولعلّ الضابط المناسب في ذلك أن نقول: **كل معلومة حصل عليها بسبب أو بمناسبة المفاوضات بأي طريقة؛ بحيث لو فُرِض عدم وجود المفاوضات لم يحصُل عليها**، أو نقول: لو فُرِض عدم وجود المفاوضات لم يَبُح بها الطرف الآخر ولم يعرِّضها للكشف، وإنّما كان دافعه لذلك هو مصلحة المفاوضات فحسب.

٤. العنصر الرابع: حقيقة الالتزام:

يشمل هذا الالتزام الامتناع عن إفشاء ونشر المعلومات، والامتناع عن استغلالها لمصلحته الشخصية دون إذن وعلم الطرف الآخر.

وتأسيسًا على ما سبق يجتهد الباحث في وضع تعريف للالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات يجمع عناصره المكوِّنة لحقيقته فيقول هو: «**واجب يقع على عاتق المتفاوِض، يتمثل في امتناعه عن نشر أو استغلال أي معلومةٍ، وصلت إليه بأي طريقةٍ، بسبب أو بمناسبة المفاوضات؛ ما دامت هذه المعلومة ذات قيمة، يحرص الطرف الآخر على بقائها غير معروفة باتخاذ تدابير معقولة لإخفائها وكتمانها**».

المطلب الثاني: حدود مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات:

المراد بحدود مبدأ الالتزام بالسريّة ما يدخل في هذا المبدأ، وما لا يدخل فيه، ولتوضيح ذلك يستعرض الباحث ما يلي:

أولًا: ضابط اعتبار المعلومات سرية:

يمكن القول إن هذه المسألة يكتنفها اتجاهان:

أحدهما: افتراض السرية في كافة المعلومات التي تنكشف لأحد طرفي التفاوض؛ لما يلي:

١. أنه لم يتوصل إلى المعلومات إلا بسبب المفاوضات، ولو فرِض عدم وجودها لم يعرفها.

٢. وأنّ الطرف الآخر لم يكشِفها له إلا بدافع الثقة، ولم يكشِفها له إلا لأجل مصلحة التفاوض والسعي إلى إبرام العقد، وهذا يلزم مقابلته بالصدق والأمانة الداعية إلى التحوّط وعدم نشر المعلومات أو استغلالها.

٣. ولأنّ الطرف المقابل ملتزم بالإعلام والإدلاء والإفصاح عن كل المعلومات والبيانات الجوهرية، وفي مقابل ذلك يُفترض من الطرف الآخر عدم نشر أو استغلال أي معلومة[1].

(١) النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، ناصر عبد العزيز السيابي (رسالة ماجستير: كلية الحقوق، جامعة السلطان قابوس، عمان، ٢٠١٨م) ص٥٨.

٤. ظاهر الحال دلّ على أن الطرف الآخر لم يكشفها له إلا لتوفر دواعي الثقة والمصلحة بسبب التفاوض؛ والظاهر له حكم معتبر[١].

٥. أنّ الواجب على المفاوِض أن يكون على حذرٍ من نشر المعلومات التي تصل إليه أثناء مرحلة التفاوض ما لم يصرّح له الطرف الآخر بعدم سرِّيتها؛ لعلمه أنها لم تنكشف له إلا بسبب التفاوض وتوفر دواعي الثقة والمصلحة.

٦. سد ذرائع التهرب من الالتزام بالسرية بادعاء أحد الأطراف عدم علمه بسريتها، وسد الذرائع من الأمور المعتبرة شرعًا[٢].

٧. أنّ هذا يقوِّي مبدأ الحماية القانونية لمرحلة التفاوض، وليس فيه مشقة على الطرف المدين، فيمكن أن يدفع وصف السرية بإثبات أنها كانت معروفة أو معلنة قبل التفاوض.

وبناءً على هذا الاتجاه فضابط السرية هو **عدم انكشاف المعلومة بسبب أو بمناسبة التفاوض**، فنجعل الأصل هو السرية، ويدفع المدين السرية بإثبات أنها معروفة سلفًا، أو معلنة، أو لا قيمة ماديّة أو معنويّة لها، أو أنها متاحة للعامة لم يحافظ عليها صاحبها ببذل أسباب معقولة تحفظ سريّتها.

---

(١) ينظر: القواعد في الفقه، لابن رجب، (بيت الأفكار الدولية، ت. إياد القيسي، ط. بدون، ٢٠٠٤م) ص٧٠٢.

(٢) ينظر: الموافقات، للشاطبي (دار ابن عفان: الخبر، السعودية، ت. مشهور آل سلمان، ط.١، ١٤١٧هـ) ٤/ ١٩٩.

الاتجاه الثاني: عدم افتراض السريّة؛ تأسيسًا على التالي:

١. أنّ الأصل بحكم القواعد العامة أن الشخص لا يلتزم بالمحافظة على سريّة المعلومات التي علمها إلا بموجب نص قانوني أو اتفاق ملزم.

٢. الأصل براءة الذمة[١]، وهذا يقتضي عدم التكليف بالسريّة.

٣. حصر مضمون الالتزام بالسريّة في المعلومات التي أسبغ عليها صاحبها طابع السريّة أو المعلومات غير القابلة للنشر أو الإعلان بطبيعتها[٢]؛ حيث إنه يصدق عليها قطعًا وصف السريّة، ولم نحتج إلى حصر السريّة في نطاقٍ معيّن إلا لأنّ الأصل هو عدم السريّة.

الاتجاه الثاني يقوم على أنّ الأصل عدم السريّة، فنحتاج إلى تحقيق المناط في الواقعة المرتبطة «بمعلومة تفاوضية» هل يصدق عليها وصف السرية أم لا؟ ونقدّر سريّة المعلومات بضابطين، الأول هو إسباغ صاحبها طابع السرية عليها، ونرجِع في ذلك إلى معيار الثقة المتبادلة التي قامت بين الطرفين بسبب التفاوض، والتي لولاها لما كشف هذه المعلومات، وأمّا الضابط الثاني فهو أن تكون سريّة بطبيعتها، ونرجع في ذلك إلى معيار حصول الضرر المادي أو المعنوي لو نُشِرت؛ ممّا

(١) ينظر: الأشباه والنظائر، السيوطي، (المكتبة العصرية: بيروت، ت. عبد الكريم الفضيلي، ط.١، ١٤٢١هـ) ص ٧٩.

(٢) مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد في مبادئ اليندروا، ميرفت وساس (رسالة ماجستير: كلية الدراسات العليا، الجامعة العربية الأمريكية، فلسطين، ٢٠٢١م) ص٦٤.

يجعلها غير قابلة للنشر أو الإعلان، ولم يكشِفها المفاوض إلا لمصلحة المفاوضات.

تقدير الاتجاهين: يرى الباحث أنّ الاتجاه الأول أكثر انضباطًا، وترسيخًا لمبدأ الحماية القانونية لمرحلة المفاوضات، وقد تضمّن ضوابط ومعايير الاتجاه الثاني، وفي كل الأحوال فإن تقدير السرية يدخل في السلطة التقديريّة لقاضي الموضوع حسب وقائع كل قضية وظروفها وملابساتها[1].

ومن صور المسألة:

١. أن يعلم الطرف المتفاوِض في مرحلة المفاوضات بحجم القروض التي على الطرف الآخر.

٢. الدراسات والتصاميم التي أعدِّت من أجل عرضها في جلسات التفاوض فقط.

٣. العيوب الصناعية، والحالة الفنيّة التي كشف عنها أحد طرفي التفاوض.

٤. الأعمال المستقبليّة المؤديّة لتطوير المنتج أو خفض التكلفة.

٥. أسماء كبار العملاء الذين يتعامل معهم أحد الأطراف، ولا يريد كشفها.

(١) النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد، ناصر عبد العزيز السيابي (مرجع سابق) ص٦٠.

والصور في المسألة كثيرة جدًّا، والمهم هو التطبيق الصحيح لتعريف وضابط السريّة على كلِّ صورة أو واقعة.

ثانيًا: محل الالتزام بالسريّة:

يقع على عاتق الطرف المفاوِض أمران:

الأول: الامتناع عن نشر الأسرار، أو إفشائها، أو كشفها، أو إعلانها، أو إخبار أحدٍ بها، سواءً أكان ذلك بنفسه أم عن طريق أحدٍ من موظفيه أو فريقه أم عن طريق أحدٍ من أهل الخبرة المستقلين المشاركين له في المفاوضات، أو الذين اطّلعوا على المعلومات السريّة بشكلٍ مشروع لدراسة العقد المستقبلي، فالنطاق الشخصي لهذا الالتزام لا يقتصر على شخص صاحب المصلحة التفاوضية لوحده بل يمتدّ ليشمل كل التابعين له، فتنعقد هنا مسؤوليته الشخصيّة، ومسؤوليته كمتبوع عن تابعيه، يبتدئ هذا الالتزام من مرحلة المفاوضات ويمتدّ إلى ما بعدها، سواءً أنجحت المفاوضات وأبرم العقد أم لا؛ ما دام وصف السريّة ما زال قائمًا[1].

والالتزام هنا التزام بتحقيق نتيجة، وليس التزامًا ببذل عناية، فلا يكفي أن يبذل جهده في الحفاظ على سريّة المعلومات، بل يجب فعلًا أن يمتنع عن ذلك فعليًّا فلا يكشف السريّة عمدًا أو يتسبب في ذلك.

(١) ينظر: الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات التمهيدية للتعاقد، مالك رفيق (مرجع سابق) ص٥٧.

الثاني: الامتناع عن استغلال هذه المعلومات لحسابه الشخصي دون إذن صاحبها، فيمتنع عن القيام بكل تصرّف أو إجراء أو عمل يحقِّق له مصلحة ومكسبًا من وراء هذه الأسرار، وهذا الالتزام في نطاقه من ناحية الأشخاص والزمان والالتزام بالنتيجة له ذات الأحكام في الالتزام الأول[1].

ثالثًا: ما يخرج من مضمون الالتزام بالسريّة:

يخرج من مضمون هذا الالتزام قطعًا المعلومات المعروفة، والمتداولة، والمتاحة للعموم، والمعلومات العادية التي لا تمثِّل أهمية اقتصادية وليست محلًّا للانتفاع حاليًّا أو مستقبلًا، ويخرج كذلك المعلومات التي أتاحها صاحبها للعموم، أو أعلنها، أو نشرها بأي وسيلة، والمعلومات التي لم يبذل جهدًا معتادًا في المحافظة عليها؛ لأنه لا يصدق عليها وصف السريّة، مع التنبيه أنّه ليس المقصود السريّة المطلقة، وإنّما السرية النسبية؛ لأن سريّة المعلومة تبقى ولو حصل العلم بها من أكثر من شخص في نطاق ضيق بشكل مشروع تستدعي المصلحة علمهم بها.

ويخرج كذلك من نطاق الالتزام بالسريّة المعلومات التي تَكشِف لأحد طرفي التفاوض عن ممارسات محرّمة شرعًا أو مجرّمة نظامًا، كأن تكشف المفاوضات عن أعمال غسيل أموال، أو تهريب، أو أعمال

(١) التفاوض على العقد، رجب كريم عبد اللاه (مرجع سابق) ص ٤٧٠.

تجسس؛ فالالتزام بالسرية تجاهها تعاونٌ على الإثم والعدوان، وقد قال تعالى: ﴿وَتَعَاوَنُوا۟ عَلَى ٱلْبِرِّ وَٱلتَّقْوَىٰ ۖ وَلَا تَعَاوَنُوا۟ عَلَى ٱلْإِثْمِ وَٱلْعُدْوَٰنِ ۚ وَٱتَّقُوا۟ ٱللَّهَ ۖ إِنَّ ٱللَّهَ شَدِيدُ ٱلْعِقَابِ ۝﴾[1]، ومبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات إنّما تقرّر لحماية المصالح المشروعة، ولا يعني ذلك نشر هذه المعلومات تشهيرًا وفضيحة، بل الواجب سلوك الطريق الشرعي والنظامي بإبلاغ جهات الاختصاص.

رابعًا: عموم الالتزام بالسريّة لكافة أشكال المعلومات:

مرّ معنا أنّ ضابط وصف المعلومة بأنها سرية كونها: «معلومات ذات أهمية وقيمة، تدفع صاحبها لاتخاذ تدابير معقولة لكتمانها وإخفائها، لتبقى غير معروفة، ويصعب الحصول عليها»، وهذا يشمل أنواع المعلومات على وجه العموم، فتدخل جميع أشكال وأنواع المعلومات المالية والاقتصادية والإدارية والتجارية والفنية، والعلمية، والتقنية، والهندسية.

غير أنّ من هذه المعلومات السريّة ما كان داخلًا أصلًا في الحماية القانونية المدنيّة[2] بموجب قوانين خاصّة كأنظمة الحماية الفكرية

(١) سورة المائدة: ٢.

(٢) ومنها ما هو مشمول بالحماية الجزائيّة، ولا تعارض؛ فقد نص نظام المعاملات المدنيّة في المادة (١١٩) على أنّه: «لا تخل المسؤولية المدنية بالمسؤولية الجزائية، ولا تأثير للعقوبة في تحديد نطاق المسؤولية المدنية وتقدير التعويض».

بأنواعها[1]، المتعلِّقة ببراءات الاختراع، والنماذج الصناعية، والبراءة النباتية وتصميم الدارات المتكاملة، والعلامات التجاريّة، والاسم التجاري، وحقوق المؤلِّف، وحقوق الملكية الصناعية والتجاريّة، وغيرها[2].

والتساؤل الذي يثور هنا عن المعلومات السريّة المرتبطة بهذه الأمور المحميّة مدنيًّا بموجب قوانين خاصّة متى ما انطبق عليها مفهوم مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات -وهذا متصوّرٌ في الحالة التي يكون فيها موضوع التفاوض هو أحد هذه الأمور المحميّة مدنيًّا بقانون خاص- هل تدخل ضمن مبدأ حماية السرية المقرّ في نصّ نظام المعاملات المدنيّة «القانون المدني» أم لا؟

وللجواب عن هذا التساؤل هناك اتجاهان:

أحدهما: يرى أنّ الحماية المدنيّة لهذه المعلومات السريّة يكون بموجب قوانين حماية الفكريّة الخاصّة بها[3]؛ ويجد الباحث أنّ هذا الرأي يسنُده أنّ النص المتعلّق بها نصٌّ خاص، والنص المتعلِّق بمبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات في نظام المعاملات المدنيّة نصٌّ عام، والخاص مقدّم على العام.

(١) ينظر: حقوق الملكية الفكرية في النظام السعودي، أحمد مخلوف (دار الإجادة: الرياض، ط.٣، ١٤٤١هـ) ص١٣.

(٢) بطبيعة الحال فإنّ المعلومات المرتبطة بهذه الأمور ليست كلُّها سريّة، بل منها ما هو معلنٌ متمتِّعٌ بالحماية القانونية المدنيّة، بالتالي لا يمكن أن يطبّق عليه مبدأ حماية السرية في مرحلة المفاوضات العقديّة لزوال وصف السريّة.

(٣) التفاوض على العقد، رجب كريم عبد اللاه (مرجع سابق) ص ٤٥٠.

الثاني: أنّ الحماية المدنيّة لهذه المعلومات السريّة تكون بموجب قوانين حماية الفكريّة الخاصّة بها[1]، وأيضًا بالنص المتعلِّق بمبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات في نظام المعاملات المدنيّة، فتجتمع الحمايتان لها[2].

تقدير الاتجاهين: يرى الباحث أنّ الاتجاه الثاني أصحّ؛ فلا مانع من اجتماع الحمايتين، خاصة أنّ الحماية المدنيّة الخاصة قد لا تتحقّق لأي سبب، فتبقى الحماية المدنيّة العامة.

(١) نص المادة (١/ ٢) من نظام المعاملات المدنية: «لا يخل تطبيق نصوص هذا النظام بالنصوص النظامية الخاصة».

(٢) ينظر: العقود الدولية، محمد حسين منصور (دار الجامعة الجديدة: الإسكندرية، ٢٠٠٦م) ص٥٩.

المبحث الثاني
مصدر الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات، وجزاء الإخلال به

لهذا الالتزام أساسه في الشريعة الإسلامية الغرّاء، وفي نظام المعاملات المدنيّة الذي كرّس هذا الالتزام وقرّر الجزاء على الإخلال به، وهذا ما يتناوله البحث في المطلبين التاليين:

المطلب الأول: مصدر الالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات:

أرست الشريعة الإسلامية أسس المعاملات بين الناس وجاءت بأحكام وقواعد عامة في المعاملات والعقود يُستفاد منها حكم الالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات، ثمّ جاء نظام المعاملات المدنيّة مقرِّرًا هذا المبدأ مسترشدًا بهذا الحكم الشرعي باعتبار أنّ المصدر الأول للأنظمة في المملكة العربيّة السعوديّة هي أحكام الشريعة الإسلاميّة[1] ولله الحمد، ولا ينقض ذلك أنّ هذا المبدأ قد سبقت إليه بعض القوانين المدنيّة المقارنة، فمن حسن السياسة الاستفادة من منتجات الأمم القانونية ومواكبتها بعد عرضها على ميزان الشريعة، ويعرض البحث فيما يلي للمصدر الشرعي والمصدر القانوني:

(١) نصت المادة السابعة من النظام الأساسي للحكم الصادر بالأمر الملكي رقم (أ / ٩٠) وتاريخ ٢٧/ ٨/ ١٤١٢هـ على أنه: «يستمد الحكم في المملكة العربية السعودية سلطته من كتاب الله تعالى وسنة رسوله ﷺ، وهما الحاكمان على هذا النظام وجميع أنظمة الدولة».

أولًا: الأساس الشرعي:

يجد مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات أساسه في قواعد الشريعة ومبادئها الأخلاقيّة المرتبطة بالمعاملات والعقود[1]، ومنها:

١. قال تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ ٱتَّقُواْ ٱللَّهَ وَكُونُواْ مَعَ ٱلصَّٰدِقِينَ ١١٩﴾[2]، وقال تعالى: ﴿فَنَجۡعَل لَّعۡنَتَ ٱللَّهِ عَلَى ٱلۡكَٰذِبِينَ ٦١﴾[3]، وقال ﷺ: **«عليكم بالصِّدقِ، فإنَّ الصِّدقَ يَهدي إلى البرِّ، وإنَّ البرَّ يَهدي إلى الجنَّةِ، وما يزالُ الرَّجلُ يصدقُ ويتحرَّى الصِّدقَ حتَّى يُكتبَ عندَ اللهِ صدِّيقًا، وإيَّاكم والكذبَ، فإنَّ الكذبَ يَهدي إلى الفجورِ، وإنَّ الفجورَ يَهدي إلى النَّارِ ، وما يزالُ العبدُ يَكذبُ ويتحرَّى الكذبَ حتَّى يُكتبَ عندَ اللهِ كذَّابًا»**[4].

وجه الدلالة ممّا سبق: أمرت النصوص بالصدق وحرّمت الكذب، والدخول في المفاوضات لأجل كشف الأسرار سواءً أوجدت النية ابتداءً أم لاحقًا يتنافى مع مبدأ الصدق، ويُعدّ من الكذب، ولـمّا حَرُم هذا فإنّ كشف الأسرار بعد المفاوضات ولو لم توجد النيّة في فترة

(١) ينظر: حسن النية وأثره في التصرفات، عبد الحليم القوني (رسالة دكتوراه: كلية الحقوق، جامعة المنوفية، ١٩٩٧م) ص ٧٦٤. التفاوض على العقد، رجب كريم عبد اللاه (مرجع سابق) ص ٤٧٦.

(٢) التوبة: ١١٩.

(٣) آل عمران: ٦١.

(٤) أخرجه البخاري (٦٠٩٤)، ومسلم (٢٦٠٧).

المفاوضات محرّم أيضًا؛ لأنه يعود على الصدق بالنقض، فلا يمكن أن يوصف فاعله بأنه صادق.

٢. قال تعالى: ﴿يَٰٓأَيُّهَا ٱلَّذِينَ ءَامَنُواْ لَا تَخُونُواْ ٱللَّهَ وَٱلرَّسُولَ وَتَخُونُوٓاْ أَمَٰنَٰتِكُمۡ وَأَنتُمۡ تَعۡلَمُونَ ٢٧﴾[١]، وعن أبي هريرة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ عن النبي ﷺ قال: «**آية المنافق ثلاث: إذا حدث كذب، وإذا وعد أخلف، وإذا اؤتمن خان**»[٢].

وجه الدلالة: أمرت النصوص بالأمانة ونهت عن الخيانة، ويشمل ذلك المعاملات بين الناس، والمفاوِض لـمّا اطلَع الطرف الآخر على الأسرار فقد ائتمنه، فإفشاؤه للأسرار التي اؤتمن عليها في مرحلة المفاوضات يعدّ خيانةً للأمانة، وهذه قواعد عامة للتعامل مع المسلم وغير المسلم.

٣. عن أبي هريرة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أن رسول الله ﷺ قال: «**لا تهاجروا، ولا تدابروا، ولا تجسسوا، ولا يبع بعضكم على بيع بعض، وكونوا عباد الله إخوانا**»[٣]، وعن أبي هريرة رَضِيَ اللَّهُ عَنْهُ أن رسول الله ﷺ: «**لا تحاسدوا، ولا تناجشوا، ولا تباغضوا، ولا تدابروا، ولا يبع بعضكم على بيع بعض، وكونوا عباد الله إخوانا، المسلم أخو المسلم، لا يظلمه ولا يخذله ولا**

(١) الأنفال: ٢٧.

(٢) صحيح البخاري (١/ ٢١) كتاب الإيمان، باب علامة المنافق، ح (٣٣) صحيح مسلم (١/ ٧٨) كتاب الإيمان، باب بيان خصال المنافق، ح (٥٩).

(٣) صحيح مسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب تحريم الظن والتجسس والتنافس والتناجش ونحوها، ح (٢٥٦٣).

يحقره، التقوى ههنا ويشير إلى صدره ثلاث مرات، بحسب امرئ من الشر أن يحقر أخاه المسلم، كل المسلم على المسلم حرام دمه وماله وعرضه»[1].

أوجه الدلالة:

أ. دل الحديثان على تحريم بيع المسلم على بيع أخيه، وتحريم التناجش، وأشار السياق في الحديثين إلى علة هذا الحكم؛ فحرِّمت لكونها ممّا يخالف مقتضيات الأخوّة، ومن دواعي التدابر والتباغض والتهاجر بين المسلمين، وهذا المعنى موجود في حالة كشف الأسرار التي يُعلَم بها في مرحلة المفاوضات.

ب. قرّر النص حرمة مال المسلم، والاعتداء عليه، والأسرار التي تُكشف في مرحلة المفاوضات تمثِّل قيمة مالية لصاحبها أو تؤول إلى المالية، فكشفها اعتداء على حرمة المال.

ت. حرّم النص التجسّس، ومنه التجسس على مال وتجارة الشخص، والدخول في المفاوضات لأجل كشف الأسرار سواءً أوجدت النية ابتداءً أم لاحقًا تجسسٌ محرّم.

٤. قوله ﷺ: «**لا ضرر ولا ضرار**»[2].

---

(١) صحيح مسلم: كتاب البر والصلة والآداب، باب تحريم ظلم المسلم وخذله واحتقاره ودمه وعرضه وماله، ح (٢٥٦٤).

(٢) رواه ابن ماجة: كتاب الأحكام، باب: من بنى في حقه ما يضر جاره برقم (٢٣٤٠)، صحيح لغيره (الألباني).

وجه الدلالة: دلّ الحديث على تحريم الضرر، وكشف الأسرار التي يطّلع عليها المتفاوض فيه إضرار بالطرف الآخر، فهو محرّم.

٥. قول النبي ﷺ: «**الدين النصيحة**»، قلنا لمن؟ قال: «**لله، ولكتابه، ولرسوله، وللأئمة المسلمين وعامتهم**»(١)، وقوله: «**ومن غشنا فليس منا**»(٢).

وجه الدلالة: النصيحة «كلمة جامعة تتضمن قيام الناصح للمنصوح له بوجوه الخير إرادةً وفعلًا»(٣)، وكشف الأسرار التي يطّلع عليها المتفاوض في مرحلة المفاوضات لا يحقّقُ الخير للطرف الآخر، بل هو غش له.

٦. قول النبي ﷺ: «**إذا حدّث الرجل الحديث ثم التفت فهي أمانة**»(٤).

وجه الدلالة: هذا النص أصلٌ في حفظ أسرار الحديث واعتبارها من الأمانة، متى ما علم تصريحًا أو بدلالة الحال أنّ صاحبه لا يريد إخبار غيره، بل خصّه بهذا الحديث، وهذا المعنى ينطبق على الحديث في مجالس المفاوضات العقديّة، فدلالة الحال ظاهرةٌ أنّ صاحبه خصّه

(١) صحيح مسلم: كتاب الإيمان، باب بيان أن الدين النصيحة، ح (٥٥).

(٢) صحيح مسلم: كتاب الإيمان، باب قول النبي ﷺ: «**من غشنا فليس منا**»، ح (١٠١).

(٣) جامع العلوم والحكم، ابن رجب (مؤسسة الرسالة: بيروت، ط.٨، ١٤١٩هـ) ١/ ٢٢٢.

(٤) سنن الترمذي: كتاب البر والصلة عن رسول الله ﷺ، باب ما جاء أن المجالس أمانة، ح (١٩٥٩) قال الشيخ الألباني: حسن.

بالحديث لمصلحة المفاوضات، ولم يُخبِر بالمعلومات إلا بسبب أو بمناسبة المفاوضات، ما لم يأذن أو يصرِّح أو يدلّ الحال على عدم سريتها.

ومـمّا سبق يتّضح أن الشريعة الإسلامية عبر أحكامها وقواعدها ومبادئها العامّة قد وضعت أساسًا للالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات العقديّة، ونالت السبق في هذا الميدان، فكلّ من تشبّع بتلك القيم والمبادئ الإسلاميّة لن يجد نفسه في حلٍّ من أن يدخل في مفاوضات عقدية ثم يذهب يمينًا وشمالًا يشيع هذه الأسرار أو يستغلها لمصلحته.

ثانيًا: الأساس القانوني:

نصّت المادة الحادية والأربعون من نظام المعاملات المدنيّة على ما يلي:

«١. إذا تمَّ التفاوض على عقد فلا يرتب ذلك على أطراف التفاوض التزامًا بإبرام هذا العقد، ومع ذلك يكون من يتفاوض أو يُنهي التفاوض بسوء نية مسؤولًا عن الضرر الذي أصاب الطرف الآخر، ولا يشمل ذلك التَّعويض عمَّا فاته من كسب متوقع من العقد محل التفاوض.

٢. يُعدُّ من سوء النية عدم الجدية في التفاوض، أو تعمّد عدم الإدلاء ببيانٍ جوهريٍّ مؤثرٍ في العقد».

بتحليل هذا النص يجد الباحث أن المنظِّم السعودي شمل مرحلة المفاوضات العقديّة بالتنظيم، وقرّر الأحكام التالية:

١. حريّة أطراف التفاوض في الاستمرار في التفاوض أو إنهائه، وحريّتهم في إبرام العقد محل التفاوض أو عدم إبرامه، بمعنى أن الدخول في المفاوضات ليس سببًا من أسباب الالتزام بإبرام العقد، وهذا يتماشى مع مبدأ حريّة التعاقد وهو المبدأ الناظم لمرحلة المفاوضات كما مرّ معنا، بالتالي لا تنشأ مسؤولية على الطرف الذي يقطع مرحلة المفاوضات لمجرّد قطعه المفاوضات أو عدم إبرامه للعقد محل التفاوض.

٢. كقيدٍ على المبدأ السابق قرّر المنظِّم السعودي المسؤولية المدنيّة في مرحلة المفاوضات على من يتفاوض أو ينهي التفاوض بسوء نيّة، وهذا معناه أنّ المنظِّم قرّر التزامًا على أطراف التفاوض وهو التفاوض بحسن نيّة كمبدأ قانوني عام، وبغض النظر عن وجود عقدٍ ينظِّم عملية التفاوض أم لا.

٣. أشار المنظّم إلى التزامين رئيسين يتضمنهما الالتزام بحسن النيّة، وهما الجديّة في المفاوضات، والالتزام بالإعلام والإفصاح وعبّر عنه بالإدلاء بالبيانات الجوهريّة المؤثرة في العقد.

إذًا فالمنظم السعودي قرّر مبدأ **الالتزام بحسن النيّة** في مرحلة المفاوضات، ونبدأ بتعرف هذا المبدأ، وبيان مقصده التشريعي لاستظهار علاقته بمبدأ الالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات، فنقول:

تعريف حسن النيّة:

لم تضع التشريعات المقارنة تعريفًا محدّدًا لحسن النيّة، وكعادة الأمر تولّى الفقه القانوني محاولة بيان مفهوم مبدأ حسن النيّة، ومن التعريفات الواردة ما يلي:

١. «التعامل بصدق واستقامة وإخلاص مع الغير، بصورة تبقي ممارسة الحق ضمن الغاية المتوخاة منه»[(١)].

٢. «التعامل بصدق واستقامة مع الطرف الآخر بصورة تبقي ممارسة الحق ضمن الغاية المفيدة التي من أجلها قام التفاوض بحيث لا يؤدي إلى إضرار الطرف الآخر دون مسوغ قانوني، بل يتوصل كلا الطرفين إلى حقه بأمانة»[(٢)].

٣. «التزام الطرف المتعاقد بمراعاة مصالح وتوقعات الطرف المقابل بما يضمن نزاهة المعاملات القانونية وتمثيل مصالح أطراف العلاقة التعاقدية بشكلٍ متوازن»[(٣)].

---

(١) الالتزام بالتسامح، أحمد رفاعي (دار النهضة العربية: القاهرة، ١٩٩٦م) ص ١٣.

(٢) مبدأ حسن النيّة في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية في عقود التجارة الدوليّة، بلال بدوي (رسالة دكتوراه: كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠٠١م) ص٦٤.

(٣) مدى التزام الأنظمة القانونية المقارنة بمبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض على العقد، محمود فيّاض (مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، السنة ٢٧، العدد ٥٤، أبريل ٢٠١٣م) ص٢٣١.

٤. «الإخلاص في تنفيذ ما تم الاتفاق عليه ومراعاة مصالح الطرف المقابل عند التعاقد»[١].

٥. «واجب أخلاقي يفرضه القانون على المتعاقدين سواءً في مرحلة ما قبل التعاقد أم في مرحلة إبرام العقد أم في مرحلة تنفيذه، أم مرحلة انتهائه، يتعيّن بمقتضاه على كل متعاقد أن يتعامل مع الآخر بصدق وأمانة ونزاهة، وأن يمتنع عن اتخاذ أي موقف ينبع من سوء نيّة سواء ترتب على ذلك الإضرار بالمتعاقد الآخر أم لا»[٢].

بالنظر في التعريفات السابقة يلحظ الباحث ما يلي:

أ. أنها تعرِّف حسن النيّة بمفهومه العام في العقود بحيث يشمل مرحلة المفاوضات والإبرام والتنفيذ، ولا ضير في ذلك؛ لأن المفهوم العام لحسن النيّة ينسحب إلى مرحلة المفاوضات.

ب. أنّ فيها توسّعًا في تفسير حسن النيّة، لأنّه في أصله مبدأ أخلاقي كرّسه القانون، والأخلاق ذات مفاهيم واسعة يصعب حصرها.

ت. تدور التعريفات على إيجاد معيارين لحسن النيّة:

(١) المرجع السابق، ص٢٢٩.
(٢) أثر مبدأ حسن النية في إنهاء عقود المدة، محمد ربيع الباب (المجلة القانونية: جامعة القاهرة-فرع الخرطوم، مجلد ١١، العدد ١، ٢٠٢٢م) ص٢٩٧.

أحدهما: إيجابي، يتمثّل في اتباع السلوك القويم الموصوف بالأمانة والعدل والوضوح والإنصاف والإخلاص والنزاهة بما يجلِب المصلحة للطرف الآخر ويحافظ على حقوقه.

الثاني: سلبي، يتمثل في الامتناع عن القيام بأي سلوك مخالفٍ للسلوك القويم يؤدِّي للإضرار بالطرف الآخر بأي صورة من صور الضرر.

ويرى الباحث صعوبة إيجاد تعريف جامع مانع لحسن النيّة، وكل التعريفات التي يمكن أن تـرِد إنـّما هي تعريفات توضيحيّة تفسيرية؛ ومردّ ذلك أنّ مبدأ حسن النيّة مبدأ أخلاقي أساسًا، والمبادئ الأخلاقية واسعة المفهوم، واللجوء للمعايير الأخلاقيّة في تحديد ما يعدّ من حسن النيّة وما يعدّ من سوء النيّة هو الطريق الأسلم، فيُنظر للمعيار الإيجابي والسلبي، وينظر للمعيار الشخصي وما قام في النفس من نيّة، والمعيار الموضوعي وهو ما يمثِّله الفعل من خطرٍ على مصلحة التفاوض والمتفاوضِين، ولا مناص عند النظر من اللجوء إلى سلطة القاضي التقديريّة في تحديد ما يعدّ انتهاكًا لحسن النيّة عند نظر الوقائع وبحث ظروفها وملابساتها، مع افتراض حسن النيّة؛ لأنّه الأصل استنادًا إلى قواعد الشريعة التي تقرِّر أن الأصل براءة الذمة، وأنّ الأصل العدم[1].

(١) ينظر: موسوعة القواعد الفقهية، محمد صدقي البورنو (مكتبة التوبة: الرياض، ط.١، ١٤١٨هـ) ص ١٨٤.

المقصد التشريعي من تقرير مبدأ حسن النيّة:

المعاملات المدنية والتجاريّة طبيعتها التطور مسايرةً للحياة المعاصرة، وتبعًا لذلك تتطوّر العقود المرتبطة بها، فلم يَعُد من السهل أن تتمّ العقود بالصورة المبسّطة التي فيها إيجاب وقبول مباشر، بل أصبح الكثير منها يحتاج إلى مناقشات مفصّلة، تمرّ بمراحل متعدِّدة، تتخلّلها جُملةٌ من الاجتماعات، والمراسلات، واللقاءات، تستلزم تقديم المعلومات والبيانات والأوراق والمستندات والتقارير التي يسعى أحد الأطراف من خلالها إلى إقناع الطرف الآخر بالتعاقد، وربّما احتاج الأمر إلى دراسات واستشارات وبحوث وتجارب يقوم بها أحد الأطراف.

ما تقدّم يجعل مرحلة التفاوض مرحلة ذات كُلفة على الأطراف، من ناحية الوقت والمال، والجهد، ويجعلها مرحلةً خطيرة تتكشّف فيها الأسرار المهنيّة والفنيّة والتكنولوجيّة والمعلوماتيّة التي يمتلكها أحد الأطراف ويكشفها لمصلحة التفاوض أو تعرِض للطرف الآخر بأي طريقة، بل قد تكون بذاتها هي محل التفاوض، وهي أسرار بذاتها تمثِّل حقًّا ماليًّا أو فكريًّا، أو على الأقل يمثِّل كشفها ضررًا على صاحبها كقيمة ديونه مثلًا.

ما سبق استدعى منذ زمن طويل أصحاب المصلحة للحرص على ضبط مرحلة المفاوضات بإبرام اتفاقات ووضع شروط تحمي مصالحهم في مرحلة المفاوضات، وظهر هذا جليًّا في مجال العقود الدوليّة، وعقود

التكنولوجيا، أمّا القوانين المدنيّة المقارنة فقد أرست مبدأ حسن النيّة في مرحلة إبرام العقد وتنفيذه منذ زمن طويل، لكنّها لم تحفل بإرساء هذا المبدأ في مرحلة المفاوضات، حتى انبرت بعض القوانين المدنيّة المقارنة إلى إرسائه وتقريره؛ استشعارًا لأهميّته، وإفادة من نتاج الفقه القانوني المدني الذي سبق إلى طرح هذا الأمر(١).

تأسيسًا على ما سبق فالمقصد التشريعي من تقرير مبدأ حسن النية هو ضبط سلوك الأشخاص في مرحلة المفاوضات على العقود، بتقييد مبدأ حريّة التفاوض بواجب الالتزام بحسن النيّة، وذلك لإحاطة مرحلة المفاوضات بالحماية القانونيّة التي تحفظ حقوق الأطراف ومصالحهم، وتشجّعهم على الدخول في المفاوضات، الأمر الذي يحقّق المصلحة العامة بازدهار النشاط التجاري والاقتصادي المرتبط بهذه العقود، وتحقيق التوازن العقدي(٢).

وإذا ما نظرنا إلى المنظّم السعودي مثلًا، فقد جعل عدم الجديّة في المفاوضات سلوكًا مخالفًا لحسن النيّة؛ لما يترتّب عليه من خسارة وقت ومال وجهد للطرف الآخر، بل قد يكون عدم الجديّة سببه أنّ المفاوِض لم يقصد المفاوضات أصلًا، بل قصد الحصول على الأسرار،

(١) ينظر: الجديد في أحكام المرحلة السابقة على التعاقد في التشريع المدني الفرنسي الحديث، محمد عرفان الخطيب (مجلة الحقوق: مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت، إصدار خاص، يونيو ٢٠٢٢م) ص٧١.

(٢) المفاوضات وأثرها على التوازن العقدي، هاني الغيتاوي (مرجع سابق) ص١٣٠.

وكذلك جعل عدم الإدلاء بمعلومات جوهريّة مخالفًا لحسن النيّة؛ لأن مقصود المفاوضات هو الوصول للإرادة المشتركة المعبرة عن الرضا، وإذا ما أخفى أحد الأطراف معلومات جوهريّة فإن رضا الطرف الآخر سيكون معيبًا[1].

وهذا المقصد التشريعي لإقرار حسن النيّة في مرحلة المفاوضات، يستلزم أن يتضمّن مبدأ الالتزام بالسريّة، بل قد يكون أهم الالتزامات؛ لخطورة الأسرار وما تمثِّله من قيمة.

لـمّا تقرّر ما سبق فالسؤال الذي يثور هنا: أين الالتزام بالسريّة في هذا النص؟

وجوابًا: فإن الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات قطعًا يتضمنّه ويقتضيه الالتزام بحسن النيّة في التفاوض، يشهد لذلك ما يلي:

أ. تَقرُّر مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات شرعًا كما مرّ معنا، ونصوص نظام المعاملات المدنيّة تستكمل بالأحكام المستمدة من الشريعة الإسلامية[2].

(١) ولذلك فقد جاءت المادة (٤١/ ٢) تحت فقرة: «أولاً: الرضا... ١. التعبير عن الإرادة».

(٢) نصت المادة الأولى من نظام المعاملات المدنيّة على: «١. تُطبق نصوص هذا النظام على جميع المسائل التي تناولتها في لفظها أو في فحواها، فإن لم يوجد نص يمكن تطبيقه طُبقت القواعد الكلية الواردة في الأحكام الختامية، فإن لم توجد قاعدة يمكن تطبيقها طُبقت الأحكام المستمدة من الشريعة الإسلامية الأكثرُ ملاءمة لهذا النظام».

ب. عامة فقهاء القانون المدني يفسّرون هذا المبدأ بذكر جملة من الالتزامات المتفرّعة عنه، ومن بينها الالتزام بالسريّة.

ت. مبدأ الالتزام بالسريّة يحقِّق المقصد التشريعي من إقرار مبدأ حسن النيّة في مرحلة المفاوضات.

ث. ذِكرُ المنظِّم عدم الجدية في التفاوض، أو تعمد عدم الإدلاء ببيانٍ جوهريٍّ مؤثرٍ في العقد جاء على سبيل المثال لا الحصر؛ بدلالة الإشارة في عبارته «يُعدُّ من سوء النية»، بالتالي لم يقصد المنظِّم قصر تفسير سوء النيّة على هذين الأمرين، وإنّما أراد التمثيل؛ ليقاس عليها كلّ ما يعدّ من سوء النيّة.

ج. مفهوم حسن النيّة في المفاوضات كما مرّ معنا مفهوم واسعٌ، له امتداده الأخلاقي، ويندرج تحت مفهومه الالتزام بالسريّة؛ فلا يمكِن أنّ يوصف من يقوم بكشف الأسرار التي تظهر له في مرحلة المفاوضات بأنه حسن النيّة، بل يقتضي الشرع والقانون والعقل وصفه بسوء النيّة.

والمتقرّر على ضوء ما سبق: أن مصدر الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات في مرحلة المفاوضات هو مبدأ الالتزام بحسن النيّة الذي فرضه المنظِّم كمبدأ أساسي عام في مرحلة التفاوض، ولهذا المبدأ حكم النظام العام بالتالي يقع باطلًا كل اتفاق يخالف هذا المبدأ، كالاتفاق على استبعاده أو تضييقه[1].

(١) ينظر: أحكام التفاوض في العقود المدنية، جيلالي محمد (مرجع سابق) ص ١٢٨.

تقدير مسلك المنظِّم السعودي في تقرير مبدأ الالتزام بالسريّة ومقارنته بمن سبقه:

يتّضح ممّا سبق أنّ المنظِّم السعودي لم ينصّ صراحة على مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات، بل جاء ضمنًا كواحدٍ من مقتضيات مبدأ حسن النية في المفاوضات قطعًا، ويُسجّل لنظام المعاملات المدنيّة سبقه لاحتواء مرحلة المفاوضات بالتنظيم متميِّزًا عن سائر التشريعات المدنيّة العربيّة المقارنة، بل عن كثير من التشريعات المدنيّة العالميّة التي لم تتعرّض لمرحلة المفاوضات(١)، ومع مراعاة المنظِّم السعودي الأصول الشرعيّة التي تستدعي ذلك، إلا أنّه أفاد من التشريعات المدنيّة الحديثة التي سبقته، وعلى وجه الخصوص القانون المدني الفرنسي المحدّث الذي قرّر مبدأ التفاوض بحسن نيّة، وقرّر مبدأ الالتزام بالسرية صراحة في مرحلة المفاوضات، متميِّزًا في هذا عن المنظِّم السعودي، وبسطًا لهذه المسألة نقول:

١. نصت المادة (١١٠٤) من قانون العقود والأحكام العامة للالتزامات والإثبات على أنه: «يجب التفاوض على العقود وإبرامها وتنفيذها بحسن نيّة، يعتبر هذا الحكم من النظام العام».

(١) ينظر: التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد في ضوء الاتجاهات القانونية الحديثة، أحمد قطامي، أحمد العمادي (المجلة القانونية والقضائية: وزارة العدل - مركز الدراسات القانونية والقضائية، قطر، س١٩، ع١، ٢٠٢٥م) ص٢٠٨.

٢. نصت المادة (١١١٢) من القانون السابق على أنّه: «يكون اقتراح المفاوضات قبل التعاقدية وسيرها وقطعها حرًّا، ويجب لزامًا أن تراعي هذه المسائل مقتضيات حسن النيّة...».

٣. نصت المادة (١١١٢-٢) من القانون السابق على أنّه: «يكون مسؤولًا وفقًا للقواعد العامّة كل من يستخدم أو يفشي دون إذن معلومة سريّة حصل عليها بمناسبة المفاوضات»[(١)].

بالمقارنة: فيظهر سبق القانون الفرنسي في تقريره مبدأ حسن النيّة في المفاوضات، وتميّزه في تقرير مبدأ الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات، فقد قرّره ضمنًا تحت مبدأ حسن النيّة، كما قرّره صراحة بالنص عليه، وقد أفاد في ذلك من أحدث ما توصلّت له الاجتهادات الفقهيّة القانونيّة المعاصرة، وأنتجته الأحكام القضائيّة الشهيرة[(٢)]،

(١) المرسوم رقم (٢٠١٦-١٣١) في ١٠/ ٢/ ٢٠١٦م بشأن تعديل قانون العقود والأحكام العامة للالتزامات والإثبات، منشور في الجريدة الرسميّة للجمهوريّة الفرنسيّة العدد ٠٠٣٥ بتاريخ ١١/ ٢/ ٢٠١٦م. JORF رقم 0035 بتاريخ ١١ فبراير 2016 - Légifrance
ينظر: قانون العقود الفرنسي الجديد باللغة العربيّة المواد (١١٠٠ إلى١٢٣١-٧)، ترجمة د. محمد حسن قاسم (منشورات الحلبي الحقوقية: ٢٠١٨م) ص٢٩-٣٦.

(٢) ينظر: قراءة في أهم مستجدّات الإصلاح الجذري للقانون المدني الفرنسي لسنة ٢٠١٦م، بن خدّة حمزة (مجلة الأستاذ الباحث للدراسات القانونية والسياسية: الجزائر، العدد الحادي عشر، سبتمبر ٢٠١٨م) ص٤٣٠.

وتبنّته مبادئ (اليونيدروا) ٢٠١٠م[١]، وفي ذات الوقت يُحسَب للمنظِّم السعودي تفرُّده بتقرير مبدأ الجديّة في المفاوضات واستشعارِ لأهميّة النص عليه كأحد الالتزامات التي يتضمّنها مبدأ حسن النيّة[٢].

ويرى الباحث أهميّة النص صراحة على الالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات، تأكيدًا لهذا الالتزام، وبعدًا عن أيِّ اختلاف فقهي محتمل في اعتباره أحد مقتضيات حسن النيّة، وضبطًا للاجتهاد القضائي في تفسير حسن النيّة، وهذا يتماشى مع مقصد المنظِّم من ضبط المعاملات حفظًا للحقوق وحماية للنشاط التجاري والاستثماري والاقتصادي، كما يرى الباحث أهميّة تطوير الحماية النظاميّة لمرحلة المفاوضات بإفرادها بفرع خاص يجمع أحكامها، كما فعل المشرِّع الفرنسي[٣].

(١) وهي مبادئ دوليّة متعلِّقة بعقود التجارة الدوليّة، صدرت عام ٢٠١٠م، جاءت بنصوص تشمل مرحلة المفاوضات، وقرّرت مبدأ الالتزام بحسن النيّة، وما يتضمّنه من التزامات، ومنها مبدأ الالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات، فقد نصّت عليه في المادة (١٦ , ١ , ٢): «يلتزم من يحصل على معلومة معيّنة خلال المفاوضات بألا يفشي هذه المعلومة أو يستخدمها بطريقة غير سليمة في أغراضه الشخصيّة...». ينظر: مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد في مبادئ الينيدروا، ميرفت وساس (مرجع سابق) ص٥٦.

(٢) أشارت إليه مبادئ (اليونيدروا) ٢٠١٠م في المادة (١٥ , ١ , ٢): «يعدّ من قبيل سوء النيّة بوجه خاص دخول طرف في التفاوض أو استمراره فيه بالرغم من نيّته عدم التوصل إلى اتفاق مع الطرف الآخر».

(٣) أفرد المشرِّع الفرنسي مرحلة المفاوضات بالتنظيم في فرعٍ خاص للمفاوضات المواد: (١١١٢، ١١١٢-١، ١١١٢-٢).

المطلب الثاني: جزاء الإخلال بواجب الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات:

لـمّا قرّر المنظِّم السعودي مبدأ الالتزام بحسن النيّة في المفاوضات، والذي يندرج تحته قطعًا واجب الالتزام بالسريّة، حمى هذا المبدأ بتقرير جزاء مدني على الإخلال به فنصّ على أنّه: «يكون من يتفاوض أو يُنهي التفاوض بسوء نية مسؤولًا عن الضرر الذي أصاب الطرف الآخر، ولا يشمل ذلك التَّعويض عمَّا فاته من كسب متوقع من العقد محل التفاوض»[1].

وهذا الحكم المتّسق مع الأسس الشرعيّة، والمواكب لأحدث التشريعات العالميّة[2]، يعدّ من المستجدّات التشريعيّة، والأحكام الواردة بهذا الخصوص في النصّ النظامي ربّما -في رأي الباحث- تطوي صفحة من صفحات الاختلاف الفقهي القانوني في وجود هذا الالتزام أصلًا، فبعض الآراء الفقهيّة كانت تستبعد هذا الالتزام أصلًا بحجة صعوبة إعماله؛ لغموض فكرته، واتساع تبعاتها، وبحجّة أنّ مخاطر مرحلة المفاوضات متوقّعة والأولى أن يقوم أصحاب المصالح باتخاذ التدابير التي تقيهم هذه المخاطر، وبحجة أنّ هذه المرحلة لا تعدّ من العقد في شيء فلا يمكن أن يترتّب عليها شيء من الناحية القانونيّة،

(١) المادة (١/٤١) من نظام المعاملات المدنيّة.

(٢) تنص المادة (١١١٢) من قانون العقود والأحكام العامة للالتزامات والإثبات الفرنسي على أنه: «تعويض الضرر الناجم عن الخطأ الحاصل خلال المفاوضات لا يشمل خسارة المزايا التي كانت منتظرة من العقد الذي يتم إبرامه».

وبعضها تعترف بوجوده أخلاقيًّا دون ترتيب أثر قانوني عليه، وهذه الآراء ألقت بظلالها على غالب التشريعات المدنية المقارنة[1].

والأحكام المتعلِّقة بالجزاء المدني المترتِّب على الإخلال بمبدأ حسن النيّة المستفادة من نص المنظِّم مؤثِّرة في تكييف **طبيعة المسؤوليّة** الناشئة عن الإخلال بمبدأ حسن النيّة، فقد حدّدها المنظِّم بحدودٍ واضحة، ويمكن بيان أحكامها -بتحليل النص- كما يلي:

١. يُشترط لقيام المسؤوليّة عن الإخلال بمبدأ حسن النيّة ثبوت سوء النيّة؛ لأنّ المنظِّم تطلّبها بدلالة العبارة «من يتفاوض أو يُنهي التفاوض بسوء نية»، وسوء النيّة بحكم القواعد العامة يثبت بكافة طرق الإثبات، ومنها القرائن، وتجاوزًا لصعوبة إثباته فقد افترضه المنظِّم في حالة عدم الجدية، وفي حالة تعمد عدم الإدلاء ببيانٍ جوهريٍّ مؤثرٍ في العقد[2]، ولا شك أنّ حالة إفشاء الأسرار أولى بافتراض سوء النيّة؛ فيكون حصول الفعل ذاته قرينة على سوء النيّة.

(١) أثر العولمة على المسؤوليّة السابقة للتعاقد، بخيت عيسى (مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانيّة: قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، الجزائر، العدد ١٤، جوان ٢٠١٥م) ص٨٠.

(٢) فقال: «يُعدُّ من سوء النية عدم الجدية في التفاوض، أو تعمد عدم الإدلاء ببيانٍ جوهريٍّ مؤثرٍ في العقد» (م٤١/ ٢).

٢. ويُشترط كذلك ثبوت الضرر الحال والمباشر (المحقّق) بسبب التفاوض بسوء نيّة، وليس مجرّد واقعة التفاوض بسوء نيّة كافيًا لقيام المسؤوليّة المدنيّة.

٣. اقتصار التعويض على الضرر الفعلي، ولا يشمل التعويض عن الكسب المتوقّع.

وتجب الإشارة قبل ذلك إلى أنّ مرحلة المفاوضات -وبحكم المبدأ الناظم لها وهو حريّة التعاقد والذي يقتضي حرية الطرفين في اختيار شكل المفاوضات -كما مرّ معنا- يمكن أن تتم بموجب عقدٍ بين الطرفين يتّفقان فيه على أمور التفاوض من واجبات، والتزامات، وجزاءات فهنا يكون العقد هو المرجع في تحديد التعويض المترتِّب على الإخلال، ما لم تخالف الشروط الشرع أو النظام العام، وتكون المسؤوليّة هنا مسؤوليّة عقديّة[١].

أمّا إذا تمّت المفاوضات بشكل حر دون وجود عقدٍ أو اتفاق بين الطرفين، فإنّ الاجتهادات الفقهية اختلفت في تحديد طبيعة المسؤوليّة الناشئة عن الإخلال بمبدأ حسن النية، ويمكن بيانها على النحو التالي:

(١) ينظر: التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد في فلسطين، خالد صقر أبو زهرة (رسالة ماجستير: كلية الدراسات العليا، جامعة بيرزيت، فلسطين، ٢٠٢١م) ص٧٩.

١. القول بأنها مسؤوليّة عقديّة:

ويبني أصحاب هذا الاتجاه رأيهم على افتراض وجود عقد ضمني مقترن في كل تعاقد، بمقتضاه يتعهد أحد الأطراف للآخر بصحة التصرّف، وعدم القيام بأي شيءٍ من شأنه أن يعيق التعاقد أو يبطل العقد أو يضرّ بالطرف الآخر، وبالمقابل يكون رضا الطرف الآخر قبولًا ضمنيًّا بذلك التعهد فيتكوّن عقد الضمان بإيجاب وقبول ضمنيين، وعليه فإن قيام أحد الأطراف بشيء يضرّ بالطرف الآخر كقطع المفاوضات دون مبرِّر أو إفشاء الأسرار مخالفًا لما يفرضه العقد الضمني، ومن ثمّ يقوم الخطأ العقدي الموجب لتعويض الضرر الذي أصاب الطرف الآخر وفق أحكام المسؤوليّة العقديّة، وتُنسَب هذه النظريّة إلى الفقيه الألماني إيهرنج، وهي من أوائل النظريات التي أسّست لقيام المسؤوليّة المدنيّة في مرحلة ما قبل التعاقد، وقد نُقِدت هذه النظرية كثيرًا بسبب قيامها على الافتراض والوهم، وأن لا يمكن تطبيق أحكام المسؤولية العقديّة إلا عندما نكون أمام عقد فعلًا وليس عقدًا مفترضًا، وبعض الآراء الفقهية بنت هذه المسؤولية العقديّة على أساس وجود عقد وكالة ضمني، باعتبار أنّ الدعوة إلى التفاوض تتضمّن لمن توجّهت إليه توكيلًا ضمنيًّا باتخاذ كل الأعمال اللازمة للوصول إلى إبرام العقد، وإذا فشلت المفاوضات ولم يبرم العقد أو قام بما من شأنه الإضرار بالطرف الآخر؛ كان الموكِّل مسؤولًا عن تعويض الوكيل عن خسائره في سبيل تنفيذ الوكالة، وهذه النظريّة تُنسَب إلى

الفقيه الألماني شورل، ونُقِدت كثيرًا بسبب قيامها على الافتراض، وأنّ الوكالة عقد لا يمكن أن يتمّ ضمنيًّا بل لا بد له من اتفاق حقيقي بين أطرافه[1].

٢. القول بأنها مسؤوليّة تقصيرية:

في مقابل الآراء التي تكيِّف المسؤولية الناشئة في مرحلة المفاوضات بأنها عقديّة ظهرت آراء ترى أنّها مسؤوليّة تقصيريّة؛ وذلك لعدم وجود عقد أثناء التفاوض مما يتعذر معه إقامة أحكام المسؤولية العقديّة القائمة على الخطأ العقدي، فإذا ما أخلّ أحد الأطراف بالتزام حسن النيّة وما يقتضيه من التزامات فيُسأل وفقًا لأحكام المسؤوليّة التقصيريّة، باعتبارها تقوم على التزام قانوني بعدم الإضرار بالغير، وبعض أصحاب هذا الاتجاه بنوا رأيهم على أنّ المسؤوليّة التقصيريّة هنا تقوم على أساس نظريّة الخطأ التقصيري، أو أساس التبعيّة العقديّة، أو على أساس نظرية الفضالة، فالذين بنوها على أساس نظريّة الخطأ التقصيري يرون أنّ المفاوضات في حقيقتها أعمال ماديّة غير ملزمة، ولا ترتِّب التزامات على الأطراف، وهذه النظريّة تبناها غالب الفقه الفرنسي والعربي، والذين بنوها على أساس التبعيّة العقديّة قالوا كل شخص يقدم على التعامل يتحمّل تبعة نشاطه التعاقدي، ومنه الأضرار التي تلحق الطرف لآخر، والذين بنوها على أساس نظريّة الفضالة قالوا كل من توجه إليه دعوة التفاوض يعدّ فضوليًّا يدير شأنًا لرب

(١) ينظر: أحكام التفاوض في العقود المدنية، جيلالي محمد (مرجع سابق) ص ١٧١.

العمل الذي وجّه إليه هذه الدعوة، بالتالي يمكنه الرجوع عليه بالتعويض عن ما غرمه في هذه المفاوضات على اعتبار أنّ النفقات التي غرمها كان لتحقيق مصلحة الطرف الآخر، وانتُقِد هذا الأساس كثيرًا بوجود اختلاف كبير بين فكرة المفاوضات والفضالة، فالفضالة تقوم على أساس أمر طارئ لمصلحة رب العمل مع جهله به، الأمر الذي لا يتحقّق في المفاوضات[1].

٣. القول بأنها مسؤولية من نوعٍ خاص:

يرى هذا الاتجاه أنّ المسؤوليّة في مرحلة المفاوضات على العقد من نوعٍ خاص، فلا يمكن أن تكون عقديّة لعدم وجود عقد تستند إليه، ولا يمكن أن تكون مسؤولية تقصيرية بالمفهوم التقليدي؛ لأنّ المفاوضات لم تعد مجرّد أعمال ماديّة، وإنّما أصبح لها نظام قانوني قيّد حرية التفاوض فيها بمبدأ حسن النيّة.

ويرى الباحث أنّ الاجتهادات الفقهيّة في تحديد طبيعة المسؤوليّة الناشئة عن الإخلال بمبدأ حسن النيّة في مرحلة المفاوضات قد نشأت

(١) ينظر: النظام القانوني لمفاوضات العقود الدوليّة، أحمد عبد الكريم سلامة (بحث منشور: مجلة الأفراد والقانون، أكاديمية شرطة دبي، الإمارات العربيّة المتحدة، السنة ١١، العدد ١، ٢٠٠٣م) ص٣٥، أساس المسؤولية المدنية المترتبة على المفاوضات قبل التعاقد، فطيمة عبد العزيز (مرجع سابق) ص٣٠، الجوانب القانونية للتفاوض على العقد في القانون الكويتي، حمد دهام الرشيدي (مجلة البحوث القانونية والاقتصاديّة: كلية الحقوق، جامعة المنصورة، المجلد ١٥، العدد ٩١، مارس ٢٠٢٥م) ص٩٦٣.

في وقت الفراغ التشريعي لمرحلة المفاوضات الذي ساد القوانين المدنيّة المقارنة، أمّا وقد شملت القوانين المحدّثة مرحلة المفاوضات بالتنظيم؛ فإنّ المناسب أن يكون النظر في تكييف طبيعة المسؤولية الناشئة عن الإخلال بمبدأ حسن النيّة -والالتزام بالسريّة كأحد مقتضياته- في ضوء أحكام القانون الذي نظّم مرحلة المفاوضات، ويبني الباحث رأيه على ما يلي:

أ. التطوّر التشريعي يُناسب أن يُصاحبه تطوّر في النظر الفقهي.

ب. أنّه لا حاجة لربط الأحكام القانونية المستجدّة بالنظريات والتفسيرات القانونيّة التقليديّة؛ فإنّ ذلك لن يخلو من العسف والتكلّف.

ت. ما دام أن نصوص الأحكام القانونيّة لا تخالف الشرع، فإنها داخلةٌ في أصل الإباحة، ومندرجةٌ ضمن باب السياسة الشرعيّة؛ ممّا يؤهلها لأن تكون المصدر الأول لاستنباط طبيعة المسألة.

وفي ضوء ما سبق فيرى الباحث أنّ التكييف النظامي الصحيح للمسؤولية الناشئة عن الإخلال بمبدأ حسن النيّة هو اعتبارها مسؤوليّة ذات نوعٍ خاص؛ لما يلي:

١. لا يستقيم القول بأنها مسؤوليّة عقديّة؛ لعدم وجود عقدٍ أصلًا.

٢. لا يستقيم القول بأنها مسؤوليّة تقصيريّة حسب مفهومها المستقر؛ لأمرين:

أحدهما: أنّ المنظِّم اشترط ثبوت سوء النيّة، ولو أعملنا أحكام المسؤولية التقصيرية المعتادة لاكتفينا بمجرّد حصول الخطأ دون حاجة لثبوت سوء النيّة؛ لأنّ الخطأ التقصيري في القانون هو «إخلال بالتزام قانوني»، أو «الانحراف عن السلوك المألوف للشخص العادي»[1]، وهو بهذا المفهوم لا يتطلّب النظر في نيّة الفاعل.

الثاني: أنّ المنظِّم قصر التعويض على الضرر الفعلي دون التعويض عن الكسب الفائت، ولو أعملنا أحكام المسؤولية التقصيرية المعتادة لشمل التعويض الخسارة الحقيقية وما فات من كسب؛ باعتبارهما عنصرين متلازمين في معيار التعويض قانونًا[2].

وهذه المسؤوليّة الخاصّة ينطبق عليها في العموم الأحكام المستقرّة في المسؤوليّة التقصيريّة المعروفة في القانون، غير أنها تفارقُها في تطلّب ثبوت سوء النيّة الذي يقارن الخطأ المنسوب للطرف المدين، وفي أن التعويض يقتصر على الخسارة المحققّة دون الخسارة المتوقّعة أو ما يُسمّى الكسب الفائت، أو الفرصة الضائعة، والباحث يرى أنّ ما قرّره المنظِّم السعودي بخصوص التعويض عن الإخلال بمبدأ الالتزام بحسن النيّة في المفاوضات يتّسق مع ما قرّره من أحكامٍ للتعويض

(١) المسؤوليّة المدنيّة في ضوء الفقه والقضاء، عبد الحميد الشواربي، عز الدين الدناصوري (دار المطبوعات الجامعية: الإسكندرية، ط.٧، ٢٠١٥م) ١/ ٧٠.

(٢) الوجيز في المسؤوليّة المدنية (الضمان)، رضا وهدان (دار الفكر والقانون: المنصورة، مصر، ط.١، ٢٠١١م) ص٦١.

عن الضرر في الفرع الرابع «التعويض عن الضرر»؛ يدلّ لذلك أنّ المنظِّم اشترط للتعويض عن الكسب الفائت ثلاثة شروط، وهي أن يكون الضرر محقّقًا، ومباشرًا بأن يكون ما فات من كسبٍ «نتيجةً طبيعيّة للفعل الضار»، وألا يكون بمقدور المضرور توقِّيه في الأوضاع المعتادة[1]، وعند التدقيق نجد أنّ التعويض عن الكسب الفائت بسبب إخلال المدين بالالتزام بحسن النيّة لا يمكن إلا أن يكون عن ضررٍ محتملٍ أو متوقّع، ولا يمكن أن يكون ضررًا مباشرًا؛ فلا تتحقّق فيه شروط التعويض عن الكسب الفائت، وهذه الشروط التي تبنّاها المنظِّم متّفقة مع الشروط التي ذكرها فقهاء الإسلام للتعويض عند كلامهم عن نظريّة الضمان التي تقابل المسؤوليّة المدنيّة في القانون[2].

وجملة القول إنّ المسؤوليّة الناشئة عن إخلال أحد الطرفين بالالتزام بمبدأ السريّة مسؤوليّة استثنائيّة ذات طبيعة خاصّة، تتّفق في الجملة مع

(١) نصت المادة (١٣٧) من نظام المعاملات المدنية على أنه: «يتحدد الضرر الذي يلتزم المسؤول بالتعويض عنه بقدر ما لحق المتضرر من خسارةٍ وما فاته من كسب، إذا كان ذلك نتيجةً طبيعيةً للفعل الضار. ويعد كذلك إذا لم يكن في مقدور المتضرر تفاديه ببذل الجهد المعقول الذي تقتضيه ظروف الحال من الشخص المعتاد».

(٢) ينظر: المدخل الفقهي العام، مصطفى الزرقاء (مرجع سابق) ١/ ٦٣٥، الوجيز في المسؤولية المدنية- دراسة مقارنة بين القانون والفقه الإسلامي، شواخ محمد الأحمد (ط.١، ١٤٤٠هـ) ص١٢٨، الوجيز في المسؤوليّة المدنية (الضمان)، رضا وهدان (مرجع سابق) ص٤٤.

أحكام المسؤوليّة التقصيريّة المعروفة في القانون والفقه المدنيّ[1]، وتختلف عنها في أمرين جوهريين، هما تطلّب إثبات سوء النيّة المقارن للخطأ، واقتصار التعويض على ما لحق المضرور من خسارة حقيقية دون الكسب الفائت، وهي بهذه الطبيعة تتّفق مع ما قرّره الفقه الإسلامي تحت نظريّة الضمان من شروط للتعويض عن الضرر[2].

(١) يتّفق الباحث في هذا الرأي مع من سبقه، يُنظر: أثر الإخلال بمبدأ حسن النيّة في مرحلة التفاوض على العقد، في نظام المعاملات المدنيّة السعودي، سليمان عبد المحسن السعوي (مجلة قضاء: الجمعيّة العلميّة القضائيّة، الرياض، العدد الأربعون، محرّم ١٤٤٧هـ) ص١٥١، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد في فلسطين، خالد صقر أبو زهرة (مرجع سابق) ص٩٥، التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد في ضوء الاتجاهات القانونية الحديثة، أحمد قطامي، أحمد العمادي (مرجع سابق) ص٢٠٩.

(٢) يقتصر هدف الباحث في هذا المطلب على تقرير طبيعة المسؤولية الناشئة عن الإخلال بمبدأ حسن النيّة -وما يقتضيه من الالتزام بالسريّة- وليس من أهداف البحث تقصّي أحكام المسؤولية التقصيرية وتنزيلها على هذه الواقعة؛ لأن أحكام المسؤوليّة التقصيرية -وكذلك أحكام الضمان في الفقه الإسلامي- من ناحية التعريف والأركان والشروط والإثبات وغير ذلك مستقرة، ومعروفة، ومبسوطة في كثير من الكتب والأبحاث.

الخاتمة

وفيها أهم النتائج والتوصيات:

النتائج:

١. مرحلة المفاوضات هي: مرحلة زمنية تسبق إبرام العقد، حقيقتها تقوم على المباحثة والمناقشة المتبادلة بين طرفين متقابلين، بأي أسلوب مباشر أو غير مباشر، شفهي أو كتابي؛ لتحقيق هدف مشترك وهو التوصل لاتفاق معيّن على بنود عقد يبرم مستقبلًا.

٢. المبدأ الناظم لمرحلة المفاوضات هو مبدأ «حرية التعاقد»، وهو المبدأ الذي تتفرّع عنه خصائص هذه المرحلة.

٣. خصائص مرحلة المفاوضات: أنها تصرف إرادي، ويقتضي ذلك حرية الدخول ابتداءً في المفاوضات، وحرية الاستمرار في المفاوضات، والحرية في اختيار شكل المفاوضات، وأنّها ذات نتيجة احتمالية.

٤. تعريف مبدأ الالتزام بالسريّة: واجب يقع على عاتق المتفاوِض، يتمثل في امتناعه عن نشر أو استغلال أي معلومةٍ، وصلت إليه بأي طريقةٍ، بسبب أو بمناسبة المفاوضات؛ ما دامت هذه المعلومة ذات قيمة، يحرص الطرف الآخر على بقائها غير معروفة باتخاذ تدابير معقولة لإخفائها وكتمانها.

٥. ضابط المعلومات السريّة: هي معلومات ذات أهمية وقيمة، تدفع صاحبها لاتخاذ تدابير معقولة لكتمانها وإخفائها، لتبقى غير

معروفة، ويصعب الحصول عليها، ويخرج بذلك المعلومات المعروفة سلفًا، والمعلومات المعلنة، أو المنشورة، أو المتاحة التي يسهل الحصول عليها، أو التي لا قيمة لها.

٦. تُفترض السرية في كافة المعلومات التي تنكشف لأحد طرفي التفاوض؛ لأنّ ظاهر الحال دلّ على أن الطرف الآخر لم يكشفها له إلا لتوفر دواعي الثقة والمصلحة بسبب التفاوض أو بمناسبته، وقيامًا بواجب الإعلام والإفصاح، وهذا يلزم أن مقابلته بالصدق والأمانة الداعية إلى التحوّط والحذر، وهذا الاتّجاه يقوِّي الحماية القانونيّة لمرحلة المفاوضات؛ بسدِّ ذرائع التهرب من الالتزام بالسرية، وليس فيه مشقة على الطرف المدين، فيمكن أن يدفع وصف السرية بإثبات أنها كانت معروفة أو معلنة أو متاحة يسهل الوصول إليها أو أنّه لا قيمة لها، وفي كل الأحوال فإن تقدير السرية يدخل في السلطة التقديريّة لقاضي الموضوع حسب وقائع كل قضية وظروفها وملابساتها.

٧. محل الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات:

أ. الامتناع عن نشر الأسرار، أو إفشائها، أو كشفها، أو إعلانها، أو إخبار أحدٍ بها.

ب. الامتناع عن استغلال هذه المعلومات لحسابه الشخصي دون إذن صاحبها.

٨. الالتـزام بالسريّـة في مرحلـة المفاوضـات التـزام بتحقيـق نتيجـة، وليـس التزامًـا ببـذل عنايـة، يبتـدئ مـن مرحلـة المفاوضـات ويمتـدّ إلى مـا بعدهـا، سـواءً أنجحـت المفاوضـات وأبـرم العقـد أم لا؛ مـا دام وصـف السريّة ما زال قائمًا.

٩. لمبـدأ الالتـزام بالسريـة في مرحلـة المفاوضـات **أسـاسٌ شرعـي**، في قواعـد الشريعـة ومبادئهـا الأخلاقيّـة المرتبطـة بالمعامـلات والعقـود، كالصـدق والأمانـة والنصيحـة وحرمـة المـال وتحريـم الإضرار، ومـن أخـص الأدلـة في البـاب: قـول النبـي ﷺ: «**إذا حـدّث الرجـل الحديـث ثـم التفـت فهـي أمانـة**»؛ فهـذا النـص أصـلٌ في حفـظ أسرار الحديـث واعتبارهـا مـن الأمانـة، متـى مـا علـم تصريحًـا أو بدلالـة الحـال أنّ صاحبـه لا يريـد إخبـار غـيره، بـل خصّـه بهـذا الحديـث، وهـذا المعنـى ينطبـق عـلى الحديـث في مجالـس المفاوضات العقديّة.

١٠. لمبـدأ الالتـزام بالسريـة في مرحلـة المفاوضـات **أسـاسٌ قانـوني**؛ حيـث إنـه يـندرج قطعًـا تحـت مبـدأ الالتـزام بحسـن النيّـة الـذي فرضـه المنظِّـم كمبـدأ أسـاسي عـام في مرحلـة المفاوضـات، وكشـف الأسرار يعـدّ من سـوء النيّة قطعًا.

١١. المنظِّـم السـعودي لم ينـصّ صراحـة عـلى مبـدأ الالتـزام بالسريـة في مرحلـة المفاوضـات، بـل جـاء -مـن الناحيـة الفقهيّـة- ضمنًـا كواحـدٍ مـن مقتضيـات مبـدأ حسـن النيـة في المفاوضـات، بينـما تميّـز المشرِّع الفرنـسي بالنـصّ على مبدأ الالتزام بالسرية صراحةً في مرحلة المفاوضات.

١٢. المسؤوليّة الناشئة عن إخلال أحد الطرفين بالالتزام بمبدأ السريّة مسؤوليّة استثنائيّة ذات طبيعة خاصّة، تتّفق في الجملة مع أحكام المسؤوليّة التقصيريّة المعروفة في القانون والفقه المدنيّ، وتختلف عنها في أمرين جوهريين، هما تطلّب سوء النيّة المقارن للخطأ، واقتصار التعويض على ما لحق المضرور من خسارة حقيقية دون الكسب الفائت، وهي بهذه الطبيعة تتّفق مع ما قرّره الفقه الإسلامي تحت نظريّة الضمان من شروط للتعويض عن الضرر.

التوصيات:

١. النص صراحة على الالتزام بالسريّة في مرحلة المفاوضات، تأكيدًا لهذا الالتزام، وبعدًا عن أيِّ اختلاف فقهي محتمل في اعتباره أحد مقتضيات حسن النيّة، إمّا بتعديلٍ مناسب على نظام المعاملات المدنيّة، أو بذكره في اللائحة التنفيذية أو المذكرة التفسيريّة.

٢. تطوير الحماية النظاميّة لمرحلة المفاوضات، بإفرادها بفرع خاص يجمع أحكامها، بتعديلٍ مناسب على نظام المعاملات المدنيّة، أو في اللائحة التنفيذية أو المذكرة التفسيريّة.

٣. تولِّي القضاء لتفسير حسن النيّة، وتقرير مبادئ لإثبات سوء النيّة، ومنها على سبيل المثال «قيام المتفاوض بإفشاء الأسرار قرينةٌ على سوء نيّته».

٤. قيام المختصين بدراسات وبحوث حول «مرحلة المفاوضات على العقد» لتجلية أحكامها الخاصة، والمفاهيم المستجدّة فيها، كمفهوم عدم الجديّة، ومفهوم المعلومات الجوهريّة، وغيرها.

٥. نشر الوعي بما تتطلّبه مرحلة المفاوضات من التزامات شرعيّة وقانونيّة.

قائمة المصادر والمراجع

١. **أثر الإخلال بمبدأ حسن النيّة في مرحلة التفاوض على العقد**، في نظام المعاملات المدنيّة السعودي، سليمان عبد المحسن السعوي (مجلة قضاء: الجمعيّة العلميّة القضائيّة، الرياض، العدد الأربعون، محرّم ١٤٤٧هـ).

٢. **أثر العولمة على المسؤوليّة السابقة للتعاقد**، بخيت عيسى (مجلة الأكاديمية للدراسات الاجتماعية والإنسانيّة: قسم العلوم الاقتصادية والقانونية، الجزائر، العدد ١٤، جوان ٢٠١٥م).

٣. **أثر مبدأ حسن النية في إنهاء عقود المدة**، محمد ربيع الباب (المجلة القانونية: جامعة القاهرة-فرع الخرطوم، مجلد ١١، العدد ١، ٢٠٢٢م).

٤. **أحكام التفاوض في العقود المدنية**، جيلالي محمد (رسالة دكتوراه: قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة ابن خلدون، الجزائر، عام ٢٠٢٠م).

٥. **أساس المسؤولية المدنية المترتبة على المفاوضات قبل التعاقد**، فطيمة عبد العزيز (بحث منشور: مجلة الرسالة للدراسات والبحوث الإنسانية، الجزائر، المجلد ٦، العدد ١، مارس ٢٠٢١م).

٦. **الأشباه والنظائر**، السيوطي، (المكتبة العصرية: بيروت، ت. عبد الكريم الفضيلي، ط.١، ١٤٢١هـ).

٧. **أصول المفاوضات في عقود نقل التكنولوجيا**، رضا متولي وهدان (مجلة الشريعة والقانون، العدد٢٦، المجلد ٢، ٢٠١١م).

٨. **الإطار القانوني لعقد التفاوض في مفاوضات عقود التجارة الدولية**، معمر بو طالبة (رسالة دكتوراه: كلية الحقوق، جامعة الإخوة منثوري قسطنتينة، ٢٠١٦-٢٠١٧م).

٩. **الالتزام بالسرية في المفاوضات العقدية**، حسامي لامية وزكري إيمان (مجلة الباحث للدراسات الأكاديمية: المجلد١٠، العدد١، ٢٠٢٣م).

١٠. **الالتزام بالسرية في مرحلة المفاوضات التمهيدية للتعاقد**، مالك رفيق (بحث منشور: مسارات في الأبحاث والدراسات القانونية، العدد ٣٠).

١١. **الالتزام بالمحافظة على سرية المعلومات ودوره في تحقيق أمن مرحلة التفاوض في العقود المبرمة عبر الوسائل الالكترونية**، بوكريريس سهام، أحمد رقية (بحث منشور: مجلة القانون والعلوم السياسية، الجزائر، م٩، ع١، ٢٠٢٣م).

١٢. **التزامات الأطراف في المرحلة السابقة للتعاقد**، براهامي فايزة (رسالة ماجستير: كلية الحقوق، جامعة أبو بكر بلقايد، الجزائر، ٢٠٠٨م).

١٣. **التفاوض على العقد**، رجب كريم عبد اللاه (دار النهضة العربية: القاهرة، ٢٠٠٠م).

١٤. **التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد في ضوء الاتجاهات القانونية الحديثة**، أحمد قطامي، أحمد العمادي (المجلة القانونية والقضائية: وزارة العدل - مركز الدراسات القانونية والقضائية، قطر، س١٩، ع١، ٢٠٢٥م).

١٥. **التنظيم القانوني للمرحلة السابقة على التعاقد في فلسطين**، خالد صقر أبو زهرة (رسالة ماجستير: كلية الدراسات العليا، جامعة بيرزيت، فلسطين، ٢٠٢١م).

١٦. **جامع العلوم والحكم**، ابن رجب (مؤسسة الرسالة: بيروت، ط.٨، ١٤١٩هـ).

١٧. **الجديد في أحكام المرحلة السابقة على التعاقد في التشريع المدني الفرنسي الحديث**، محمد عرفان الخطيب (مجلة الحقوق: مجلس النشر العلمي، جامعة الكويت، إصدار خاص، يونيو ٢٠٢٢م).

١٨. **الجوانب القانونية في إدارة المفاوضات وإبرام العقود**، محمد دسوقي (معهد الإدارة العامة: الرياض، ١٤١٥هـ).

١٩. **الجوانب القانونية للتفاوض على العقد في القانون الكويتي**، حمد دهام الرشيدي (مجلة البحوث القانونية والاقتصاديّة: كلية الحقوق، جامعة المنصورة، المجلد ١٥، العدد ٩١، مارس ٢٠٢٥م).

٢٠. **حسن النية وأثره في التصرفات**، عبد الحليم القوني (رسالة دكتوراه: كلية الحقوق، جامعة المنوفية، ١٩٩٧م).

٢١. **حقوق الملكية الفكرية في النظام السعودي**، أحمد مخلوف (دار الإجادة: الرياض، ط.٣، ١٤٤١هـ).

٢٢. **الحماية القانونية للأسرار التجارية-دراسة تحليلية مقارنة بين النظام السعودي والقانون الأمريكي في ضوء أحكام اتفاق الجوانب المتعلِّقة بالتجارة من حقوق الملكية الفكرية** (TRIPS)، زياد أحمد القرشي (مجلة الشريعة والقانون: كلية القانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة ع٦٠، أكتوبر ٢٠١٤م).

٢٣. **صور التعدي على المعلومات التجارية السرية-دراسة تحليلية مقارنة بين النظام السعودي والتشريعات الدولية**، د. علي الزهراني (مجلة البحوث القانونية والاقتصادية: جامعة المنصورة، كلية الحقوق، العدد ٧٢، يونيو ٢٠٢٠م).

٢٤. **العقود الدولية**، محمد حسين منصور (دار الجامعة الجديدة: الإسكندرية، ٢٠٠٦م).

٢٥. **قانون العقد الدولي**، أحمد عبد الكريم سلامة (دار النهضة العربية: القاهرة، ٢٠٠٨م).

٢٦. **قانون العقود الفرنسي الجديد باللغة العربيّة المواد (١١٠٠ إلى ١٢٣١-٧)**، ترجمة د. محمد حسن قاسم (منشورات الحلبي الحقوقية: ٢٠١٨م).

٢٧. **القواعد في الفقه**، لابن رجب، (بيت الأفكار الدولية، ت. إياد القيسي، ط. بدون، ٢٠٠٤م).

٢٨. **مبدأ حسن النية في العقد**، عبد الحكيم بن عيسى (بحث منشور: مجلة الميدان للعلوم الاجتماعية الإنسانية، جامعة زيان عاشور، الجزائر، العدد ١، ٢٠٢١م).

٢٩. **مبدأ حسن النية في مرحلة المفاوضات السابقة على التعاقد في مبادئ اليندروا**، ميرفت وساس (رسالة ماجستير: كلية الدراسات العليا، الجامعة العربية الأمريكية، فلسطين، ٢٠٢١م).

٣٠. **مبدأ حسن النيّة في مرحلة المفاوضات قبل التعاقدية في عقود التجارة الدوليّة**، بلال بدوي (رسالة دكتوراه: كلية الحقوق، جامعة عين شمس، مصر، ٢٠٠١م).

٣١. **المدخل الفقهي العام**، مصطفى الزرقا (دار القلم: دمشق، ط.٢، ١٤٢٥هـ).

٣٢. **مدى التزام الأنظمة القانونية المقارنة بمبدأ حسن النية في مرحلة التفاوض على العقد**، محمود فيّاض (مجلة الشريعة والقانون، جامعة الإمارات العربية المتحدة، السنة ٢٧، العدد ٥٤، أبريل ٢٠١٣م).

٣٣. **المسؤولية المدنية الناشئة خلال المرحلة السابقة على التعاقد**، براهامي ليديه وبن منصور (رسالة ماجستير: قسم القانون الخاص، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة عبد الرحمن ميرة، الجزائر، ٢٠٢٠م).

٣٤. **المسؤوليّة المدنيّة في ضوء الفقه والقضاء**، عبد الحميد الشواربي، عز الدين الدناصوري (دار المطبوعات الجامعية: الإسكندرية، ط.٧، ٢٠١٥م).

٣٥. **المسؤولية المدنية في مرحلة ما قبل التعاقد**، إيمان دلمة وصفاء بن ساحة (رسالة ماجستير: قسم الحقوق، كلية الحقوق والعلوم السياسية، جامعة غرداية، الجزائر، ٢٠٢٢م).

٣٦. **المسؤولية المدنية للفترة السابقة على التعاقد**، رنيم سليمان (رسالة ماجستير: كلية الدراسات العليا، الجامعة العربية الأمريكية، جنين-فلسطين، ٢٠٢٥م).

٣٧. **مصادر الالتزام**، سمير تناغو (مكتبة الوفاء القانونية: الإسكندرية، ط.١، ٢٠٠٩م).

٣٨. **مصادر الحق في الفقه الإسلامي**، عبد الرزاق السنهوري (منشورات الحلبي الحقوقية: بيروت، ط.٢ ١٩٩٨م).

٣٩. **المفاوضات وأثرها على التوازن العقدي**، هاني الغيتاوي (بحث منشور: مجلة الشريعة والقانون، جامعة طنطا، مصر، ع٣٤، ج٣، ٢٠١٩م).

٤٠. **الموافقات**، للشاطبي (دار ابن عفان: الخبر، السعودية، ت. مشهور آل سلمان، ط.١، ١٤١٧هـ).

٤١. **موسوعة القواعد الفقهية**، محمد صدقي البورنو (مكتبة التوبة: الرياض، ط.١، ١٤١٨هـ).

٤٢. **النظام القانوني للمفاوضات التمهيدية للتعاقد**، ناصر عبد العزيز السيابي (رسالة ماجستير: كلية الحقوق، جامعة السلطان قابوس، عمان، ٢٠١٨م).

٤٣. **النظام القانوني لمفاوضات العقود الدوليّة**، أحمد عبد الكريم سلامة (بحث منشور: مجلة الأفراد والقانون، أكاديمية شرطة دبي، الإمارات العربيّة المتحدة، السنة ١١، العدد ١، ٢٠٠٣م).

٤٤. **النظرية العامة للالتزامات**، علي كحلون (مجمع الأطرش للكتاب المختص: تونس، ط.١، ٢٠١٤م).

٤٥. **الوجيز في المسؤوليّة المدنية (الضمان)**، رضا وهدان (دار الفكر والقانون: المنصورة، مصر، ط.١، ٢٠١١م).

٤٦. **الوجيز في المسؤولية المدنية- دراسة مقارنة بين القانون والفقه الإسلامي**، شواخ محمد الأحمد (ط.١، ١٤٤٠هـ).